



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

44^e LÉGISLATURE, 1^{re} SESSION

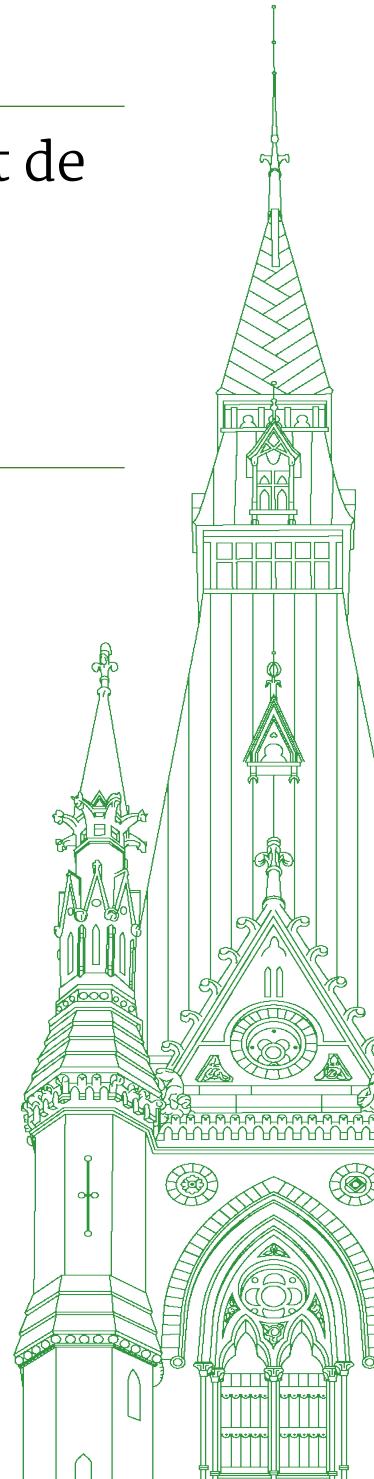
Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

TÉMOIGNAGES

NUMÉRO 088

Le lundi 11 décembre 2023

Président : M. Kody Blois



Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 11 décembre 2023

• (1530)

[Français]

Le président (M. Kody Blois (Kings—Hants, Lib.)): Je déclare la séance ouverte.

Bienvenue à la 88^e réunion du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Je vais commencer par faire quelques rappels. La réunion d'aujourd'hui se déroule selon une formule hybride. Les délibérations sont diffusées sur le site Web de la Chambre des communes. À titre d'information, la diffusion Web montrera toujours la personne qui parle, plutôt que l'ensemble du Comité. Bien sûr, chers collègues, les captures d'écran ou la prise de photos de votre écran ne sont pas autorisées.

Je tiens tout d'abord à souligner la présence parmi nous de M. Zuberi, qui remplacera M. Carr, et de M. Boulerice, avec qui M. MacGregor partagera peut-être son temps de parole. Je leur souhaite la bienvenue au Comité.

Conformément à l'article 108(2) du Règlement et à la motion adoptée par le Comité le jeudi 19 octobre 2023, le Comité reprend son étude sur les efforts de stabilisation du prix des aliments.

J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue au premier témoin qui sera des nôtres aujourd'hui, soit M. Eric La Flèche, qui est président et chef de la direction de Metro inc.

Merci beaucoup de comparaître devant nous en personne, monsieur La Flèche. Vous disposez de cinq minutes pour faire votre allocution d'ouverture.

M. Eric La Flèche (président et chef de la direction, Metro inc.): Merci, monsieur le président.

Bonjour, mesdames et messieurs.

Chez Metro, nous sommes très préoccupés par les répercussions de la hausse du prix des aliments sur nos clients. Nous en sommes très conscients, cela va de soi.

C'est pourquoi nous prenons chaque jour des mesures pour offrir la meilleure valeur possible à nos clients, afin de répondre à leurs différents besoins, qui sont en constante évolution. Nos clients n'en attendent pas moins de notre part.

[Traduction]

Dans toutes nos enseignes, nos équipes travaillent sans relâche pour que nos clients en aient le plus possible pour leur argent grâce à des prix concurrentiels, à notre gamme complète de produits de marques privées, à des promotions hebdomadaires efficaces et à nos programmes de loyauté.

Chaque semaine, nos enseignes offrent plus de 10 000 produits alimentaires en promotion, ce qui permet à nos clients de faire des économies considérables sur le tiers de nos produits en stock. Ce n'est pas une nouvelle pratique, mais plutôt ce qui nous permet de continuer de mériter et de gagner la loyauté à long terme de nos clients.

[Français]

À titre d'entreprise publique, Metro est en concurrence quotidiennement pour la clientèle, les talents et les capitaux dans un marché ouvert et extrêmement compétitif.

Nous mettons la clientèle au centre de toutes nos décisions pour chacune de nos entreprises sous enseigne et dans les 975 magasins d'alimentation que compte notre réseau. Ainsi, nos stratégies commerciales ont généré des augmentations de parts de marché au fil des ans, et plus particulièrement au cours des derniers mois. C'est une démonstration de la confiance que nous accordent les Canadiens.

[Traduction]

J'espère que toutes les personnes présentes savent maintenant — et la vaste majorité des experts sont d'accord — que des forces du marché mondial qui échappent totalement au contrôle des épiciers alimentent l'inflation alimentaire.

Selon Statistique Canada, le prix des aliments s'est stabilisé au cours des derniers mois et l'inflation alimentaire a diminué de façon constante au cours des six derniers mois. De plus, l'inflation alimentaire au Canada continue d'être à l'avant-dernier rang parmi les pays du G7 depuis septembre 2022.

Les résultats financiers de Metro au quatrième trimestre de 2023 montrent que la hausse interne du prix de notre panier d'épicerie a chuté pour atteindre 5,5 %, ce qui est environ 2 % moins que l'inflation alimentaire rapportée par Statistique Canada. C'est un indicateur clé du comportement des consommateurs, que nous surveillons depuis des années.

Bref, nos efforts ont un effet et le prix des aliments s'est stabilisé, mais la stabilisation des prix n'a pas tout simplement lieu du jour au lendemain et n'est pas la responsabilité exclusive des épiciers. Metro se trouve à la fin d'une très longue chaîne d'approvisionnement qui continue d'être instable. Nous subissons déjà des pressions pour augmenter les coûts au cours de la nouvelle année, et tous les intervenants doivent continuer de participer activement.

[Français]

En réalité, nous travaillons dans l'une des industries où la marge bénéficiaire est la plus faible au Canada, soit moins de 5 %.

Nous devons composer avec des dizaines de milliers d'augmentations de prix que nous recevons chaque année de la part de nos fournisseurs, mais nous le faisons le plus progressivement possible, en absorbant une partie des coûts et en travaillant sans relâche chaque jour pour offrir la meilleure valeur possible.

[Traduction]

Dans notre industrie hautement concurrentielle, Metro travaille tous les jours avec acharnement pour mériter la confiance et la loyauté de ses clients. Lorsque j'ai rencontré le ministre Champagne, c'est la raison pour laquelle j'ai promis que notre équipe allait poursuivre ses efforts visant à offrir les meilleurs prix possible à nos clients puisque c'est ce qu'ils exigent de nous.

Par ailleurs, pour continuer de renforcer la confiance des consommateurs et de rendre la chaîne d'approvisionnement plus résiliente, je me suis engagé à ce que Metro adopte le code de conduite de l'industrie pour les épiceries une fois qu'il sera terminé.

• (1535)

[Français]

Notre équipe a joué un rôle de premier plan dans l'élaboration du code de conduite et nous sommes convaincus que la participation de tous les épiciers et fournisseurs est essentielle à son succès.

Nous avons pris ces engagements auprès du ministre et du gouvernement, effectivement, mais surtout auprès des Canadiens qui choisissent de magasiner chez nous, et nous continuerons de respecter ces engagements chaque jour.

[Traduction]

Merci. Je suis impatient de répondre à vos questions.

[Français]

Le président: Merci beaucoup, monsieur La Flèche.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Madame Rood, vous avez la parole pour six minutes.

[Traduction]

Mme Lianne Rood (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci d'être parmi nous aujourd'hui, monsieur La Flèche. Vous venez tout juste de dire dans votre déclaration que vous appuyez le code de conduite des épiceries. Merci de votre participation, car je sais que le code aura un très bon effet sur la relation entre nos fournisseurs et nos épiciers.

M. La Flèche, vous avez mentionné que le premier ministre vous a convoqué à Ottawa. Vous avez dit publiquement que vous avez remis au gouvernement une liste de recommandations. Qu'avez-vous précisément recommandé au gouvernement de faire? À combien de recommandations le gouvernement a-t-il donné suite?

M. Eric La Flèche: Comme je l'ai dit dans ma déclaration liminaire, à cette réunion, je me suis engagé auprès du ministre à ce que nos clients continuent d'en avoir le plus possible pour leur argent tous les jours. C'est ce que nous avons fait avant et ce que nous continuons de faire aujourd'hui, et avec un certain succès, je crois. Notre deuxième engagement était de signer le code de conduite, qui sera bientôt prêt.

Ce sont les engagements que j'ai pris. Je pense que notre entreprise les a respectés. Si je me fie à notre rendement, à nos ventes et

à notre part de marché croissante, je pense que cela trouve écho chez nos clients.

Mme Lianne Rood: À la dernière réunion du Comité, des détaillants nous ont dit que le code de conduite leur pose certains problèmes. Y a-t-il quelque chose qui vous empêche de le signer maintenant?

M. Eric La Flèche: Eh bien, j'ai dit publiquement que nous étions prêts à signer la version que nous avons aujourd'hui. Nous avons participé à sa rédaction. Un de mes collègues fait partie du groupe de travail avec plusieurs autres personnes: des détaillants, des fournisseurs et des représentants des associations.

Nous sommes disposés à signer la version actuelle du code. Il tient compte de la façon dont nous menons nos activités avec nos fournisseurs. C'est une chose que nous pouvons accepter et que nous pouvons signer. Je le dis depuis un moment. Espérons que nous en arriverons là.

Mme Lianne Rood: Merci.

Lorsque vous avez représenté votre épicerie devant notre comité le printemps dernier, j'ai porté à votre attention certaines des pratiques déloyales de votre entreprise et les pénalités qu'elle infligeait aux agriculteurs et aux fournisseurs. Votre entreprise a-t-elle maintenant changé sa façon de faire affaire avec les agriculteurs et les petits fournisseurs?

M. Eric La Flèche: Nous avons de bonnes relations avec nos fournisseurs et les agriculteurs en général. Les modalités de nos ententes sont claires. Lorsqu'il y a des pénalités — et c'est dans une très petite minorité de cas —, elles correspondent à ce qui est prévu dans les ententes. Nous n'avons pas changé la façon de mener nos activités. Je pense que nous avons de bonnes relations avec ces vendeurs.

Mme Lianne Rood: Plus tôt cette année, le ministre de l'Environnement et du Changement climatique a proposé d'interdire certains plastiques dans le cadre d'un avis de planification de prévention de la pollution. Pour ceux qui nous regardent à la maison, c'est une nouvelle interdiction visant les plastiques; ce n'est pas lié à l'ancienne interdiction, mais il sera interdit d'emballer des fruits et légumes avec du plastique.

À la dernière réunion, nous avons entendu que cela pourrait coûter jusqu'à 6 milliards de dollars tout le long de la chaîne d'approvisionnement, et les consommateurs finiraient par en payer le prix. Le prix des aliments va augmenter si cette interdiction des plastiques entre en vigueur.

Votre entreprise a-t-elle participé aux consultations sur l'interdiction proposée des plastiques pour emballer les aliments frais? Pensez-vous que les consommateurs verront une hausse des prix si l'interdiction est imposée? De plus, pensez-vous que l'échéancier peut être respecté?

M. Eric La Flèche: Pour répondre à votre première question, nous avons participé en tant que membres actifs du Conseil canadien du commerce de détail. Des observations ont été formulées. Certaines préoccupations ont été soulevées. Chaque règlement ou taxe qui augmente les coûts le long de la chaîne d'approvisionnement est une préoccupation, surtout en cette période d'inflation.

Nous avons soulevé ces préoccupations, mais au bout du compte, c'est le gouvernement qui décidera.

Mme Lianne Rood: Êtes-vous pour ou contre l'interdiction proposée des plastiques?

M. Eric La Flèche: Eh bien, nous sommes tous pour une réduction des plastiques. Metro a beaucoup d'initiatives pour réduire les plastiques et le gaspillage alimentaire dans ses magasins et dans sa chaîne d'approvisionnement. Je pense que nous faisons du bon travail. Nous avons beaucoup progressé. Il y a beaucoup à faire.

Je ne connais pas tous les détails ni toutes les échéances de cette initiative, mais puisque nous sommes tous préoccupés par la hausse du prix des aliments et la stabilisation des prix, je crois qu'il serait sage d'examiner l'échéancier. Je vais laisser les décideurs fournir ces réponses.

• (1540)

Mme Lianne Rood: Merci.

Le gouvernement a promis aux Canadiens qu'il ferait baisser les prix à l'épicerie d'ici l'Action de grâce. Il n'a pas respecté cette promesse.

Nous avons entendu dans les médias que des magasins comme le vôtre vont suspendre la hausse du prix des produits. D'après ce que j'ai compris, c'est une pratique normale pendant la période des Fêtes. Je pense que vous avez dit publiquement que vous allez la maintenir pendant la nouvelle année. Lorsque le gel des prix prendra fin, que vont voir les consommateurs à l'épicerie? Doivent-ils s'attendre à des prix plus élevés lorsque les réductions ou les gels prendront fin? Dans votre déclaration liminaire, vous avez dit que les fournisseurs demandent des hausses, car le coût des produits augmente de leur côté lorsqu'ils approvisionnent les épiceries.

Pouvons-nous nous attendre à des hausses des prix au cours de la nouvelle année, une fois que le gel prendra fin?

M. Eric La Flèche: Nous sommes au milieu du gel des prix — la période de « blackout », comme nous l'appelons dans notre industrie. Elle prendra fin au début de février. Des entreprises de biens de consommation emballés nous demandent d'augmenter les prix. L'année prochaine, notre équipe examinera ces demandes. Nous allons négocier du mieux que nous le pouvons pour atténuer les hausses de coûts qu'elles nous demandent. Des hausses seront probablement acceptées, si elles sont justifiées. On va probablement en ressentir l'effet dans les magasins de détail au fil du temps; cela ne se fait pas du jour au lendemain. Des hausses de coûts dans le système seront probablement acceptées.

On ne sait pas encore quand ni dans quelle proportion. Nous pouvons nous attendre — et c'est préoccupant — à des pressions inflationnistes normales. Dans certains cas, elles seront supérieures à ce qui est normal pour certains produits au cours de la nouvelle année.

Nous ferons de notre mieux pour les atténuer dans l'intérêt de nos clients.

Le président: D'accord.

Merci beaucoup.

[Français]

Madame Taylor Roy, la parole est à vous pour six minutes.

Mme Leah Taylor Roy (Aurora—Oak Ridges—Richmond Hill, Lib.): Merci, monsieur le président.

Bonjour, monsieur La Flèche. Je vous remercie d'être ici en personne.

[Traduction]

Je ne parle pas français très bien, et je vais donc passer à l'anglais.

Je vous remercie d'être ici.

J'ai certaines préoccupations par rapport au niveau d'enthousiasme de Metro en ce qui concerne les efforts déployés par le gouvernement pour tenter de stabiliser le prix des aliments.

Tout d'abord, je veux corriger une chose pour le compte rendu: notre gouvernement n'a jamais dit que nous allions baisser les prix à l'épicerie d'ici l'Action de grâce. Nous avons plutôt cherché à les stabiliser.

Vous avez toutefois soulevé des préoccupations quant à savoir si cela allait fonctionner ou non. Vous l'avez répété aujourd'hui. Je dois dire que j'ai été déçu de voir, dans le mémoire que Metro a remis au Comité, votre plan pour essayer d'agir dans ce dossier — sans donner de détails, car nous savons tous que c'est confidentiel. Il n'était pas très robuste, pour ainsi dire, encore une fois.

J'ai l'impression que vous remettez en question le rôle du gouvernement lorsqu'il rencontre les dirigeants des chaînes d'épicerie pour essayer de régler le problème, qui est très préoccupant. Nous savons, comme beaucoup de monde, que des facteurs liés à la chaîne d'approvisionnement mondiale causent ce problème. Lorsque les Canadiens souffrent autant et que les profits des épiceries — pas les marges de profits, mais les profits absolus — augmentent, nous estimons qu'essayer de travailler avec les chaînes d'épiceries pour trouver des solutions est la meilleure voie à suivre, plutôt que d'imposer des choses.

Je me demande pourquoi vous pensez que rien ne peut être fait, alors que d'autres PDG ont dit que ces efforts ont mené à des mesures positives. Ils font des choses qu'ils ne faisaient pas avant. Pourquoi pensez-vous que cela ne vaut peut-être pas la peine de s'y attarder pour Metro?

M. Eric La Flèche: Eh bien, ce n'est pas exactement ce que j'ai dit.

Ce que j'ai dit, c'est que nous prenons le processus au sérieux. Comme avant, il est encore très important pour nous que nos clients en aient pour leur argent. C'est notre travail. C'est la raison pour laquelle on nous paye. Lorsque nous ne le faisons pas, nous perdons des clients, ce qui est mauvais pour nous.

Nous avons pris deux engagements: faire en sorte que nos clients en ont pour leur argent et signer le code.

Nous déployons des efforts de marchandisage dans tous nos magasins, chaque semaine et chaque mois. Nous avons des programmes qui doivent interpeller nos clients. Nous avons pris beaucoup de mesures. Nous avons...

Mme Leah Taylor Roy: Je suis désolée de vous interrompre, mais j'ai lu le mémoire. Je sais que vous êtes déterminé à en donner le plus possible aux clients pour leur argent. C'est ce que disent toutes les chaînes. Bien entendu, vous vous faites concurrence. C'est normal. C'est toujours ainsi pour une société à but lucratif comme la vôtre. Nous comprenons.

Cependant, la conjoncture est exceptionnelle. Il y a de l'inflation alimentaire à cause de nombreux facteurs: l'économie post-COVID, la guerre, les perturbations des chaînes d'approvisionnement et toutes sortes d'autres... Les gens souffrent vraiment. Les prix à l'épicerie ont énormément augmenté. Nous avons demandé aux épiceries quelque chose qui sort de l'ordinaire.

Vous devez tous vous livrer concurrence. Ce que vous nous avez donné, c'est la norme. Ce que nous vous avons demandé, c'est quelque chose qui sort de l'ordinaire, quelque chose qui pourrait aider vos clients et montrer aux Canadiens que les chaînes d'épiceries se préoccupent des difficultés que les gens éprouvent actuellement.

• (1545)

M. Eric La Flèche: Cela nous préoccupe. Cela me préoccupe. C'est une réalité qui touche tous les Canadiens — tout le monde —, et c'est donc important pour nous. Nous devons nous en soucier, car nous perdons autrement des clients. Par conséquent, nous devons créer des programmes qui interpellent nos clients et qui leur en donnent pour leur argent. C'est ce que nos marchandiseurs font chaque semaine.

Dans des périodes uniques, il faut prendre des mesures de marchandisage vraiment uniques pour interpellier les clients, et je pense que c'est ce que nos équipes font avec succès.

Vous avez entendu parler de certaines réductions de prix. Nous en avons tout le temps.

Mme Leah Taylor Roy: Excusez-moi, mais dites-vous que vous faites des choses différentes de ce que vous auriez fait autrement pendant cette période?

M. Eric La Flèche: Nous adaptons nos stratégies. Nos stratégies commerciales évoluent constamment pour répondre aux besoins des clients.

Nous ne traversons jamais de périodes normales dans notre secteur. C'est très concurrentiel, et il faut réagir et faire preuve de souplesse pour attirer des clients, et c'est ce que nous faisons. Nous négocions d'arrache-pied avec nos clients. Nous essayons d'atténuer les répercussions des hausses de prix qui nous sont imposées. Nous essayons de mettre sur pied des programmes efficaces. Nous avons de bons programmes de loyauté. Nous faisons la promotion de 10 000 produits par semaine. Toutes nos enseignes ont des programmes de bas prix quotidiens.

Mme Leah Taylor Roy: Désolée, mais je n'ai pas beaucoup de temps. Je connais vos programmes. Vous les avez mentionnés dans votre mémoire. C'est vraiment bien, monsieur La Flèche, mais j'essaie juste de comprendre.

Dites-vous que vous avez des réductions de prix plus importantes ou que vous essayez de vous attaquer à l'énorme hausse des prix à laquelle les Canadiens font face actuellement? Faites-vous quelque chose différemment à cause de cette situation, à cause de l'énorme inflation alimentaire.

M. Eric La Flèche: Tous les jours, nous faisons en sorte que nos clients en ont pour leur argent. C'est ce que nous faisons. C'est ce que nous nous sommes engagés à faire et ce que nous continuons de faire.

Le président: Le temps est malheureusement écoulé.

Madame Taylor Roy, monsieur La Flèche, merci.

[Français]

Monsieur Perron, vous avez la parole pour six minutes.

M. Yves Perron (Berthier—Maskinongé, BQ): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur La Flèche, merci beaucoup de vous être rendu disponible pour venir nous voir une deuxième fois.

J'aimerais poursuivre sur le même sujet. Le ministre Champagne a donné l'impression que la rencontre avec les dirigeants d'épiceries avait été bien productive.

Pouvez-vous nous dire précisément ce que vous avez fait de plus depuis cette rencontre? Par exemple, avez-vous apporté des changements dans vos pratiques après la rencontre avec le ministre?

Vous dites depuis le début que vous continuez à agir, et je comprends bien cela, mais y a-t-il des choses qui ont changé?

M. Eric La Flèche: Comme je l'ai expliqué au ministre et comme nous l'avons dit en énumérant les choses que nous faisons pour nos consommateurs, nous essayons d'offrir des produits de la meilleure valeur possible dans un contexte difficile. Nous sommes très conscients que nos clients sont touchés par l'inflation. Pour réussir, il faut répondre à leurs besoins et il faut qu'ils en aient pour leur argent. Il faut leur offrir de bons produits au meilleur prix possible, chaque semaine, dans tous nos établissements, dans chacune de nos entreprises sous enseigne.

Comme je viens de l'expliquer à Mme Taylor Roy, c'est une chose qui est en évolution constante dans un marché ultra-compétitif et très dynamique. Nous avons adapté nos stratégies commerciales à ce contexte pour assurer une meilleure pertinence et en offrir le plus possible à nos clients, comme nous le faisons toujours.

M. Yves Perron: Je comprends donc que vous faites toujours cela et que vous avez continué à le faire. Finalement, la rencontre avec le ministre Champagne n'a pas changé grand-chose, selon ce que je comprends.

J'aimerais parler du code de conduite. J'aime ce que vous dites à ce sujet, mais je voudrais juste confirmer les informations que j'ai.

Vous avez participé de façon constante et constructive aux discussions et votre entreprise est prête à adhérer au code. Est-ce exact?

M. Eric La Flèche: Oui.

M. Yves Perron: C'est parfait.

Comment interprétez-vous le fait que des entreprises qui étaient absentes de la table de négociation signalent, à la dernière minute, qu'elles n'adhéreront pas au code? Que va-t-il arriver si toutes les entreprises n'y adhèrent pas?

M. Eric La Flèche: Comme je l'ai dit, pour que ce soit un code de conduite de l'industrie, il faut que tous les participants, surtout les participants majeurs, y adhèrent.

Nous pensons que ce code reflète les conditions de marché dans lesquelles nous fonctionnons et la façon dont nous travaillons avec nos fournisseurs. Nous espérons que certains de nos concurrents qui ont des hésitations vont accepter les conditions. Je sais que ce code contient beaucoup de clauses juridiques. Je ne veux pas me prononcer sur des clauses particulières, sur certains articles ou certains paragraphes, mais, dans l'ensemble, ce code nous satisfait. Ce n'est pas parfait, mais nous pensons que c'est un bon point de départ.

• (1550)

M. Yves Perron: Vous pensez que ce code aura un effet sur la réduction des prix à moyen terme et à long terme, n'est-ce pas?

M. Eric La Flèche: Non, je n'ai pas dit cela.

Le but du code n'est pas de réglementer ou de gérer les prix ou l'inflation. Il vise à accroître la transparence dans les relations entre les fournisseurs et nous, les détaillants. Je pense que le texte proposé fait cela. Cela reflète les façons de faire actuelles chez Metro, lesquelles pourront continuer de s'appliquer dans l'avenir.

M. Yves Perron: Peut-on quand même espérer un effet de stabilisation des prix, ou est-ce un élément secondaire?

M. Eric La Flèche: Non. Le code ne fait pas partie des facteurs qui ont une incidence sur les prix. Le code concerne la gestion des relations. Il détermine qui peut faire quoi et à quel moment, il établit les conditions, et ainsi de suite. Les prix des matières premières ne sont pas abordés dans le code.

M. Yves Perron: L'objectif du code est donc aussi d'accroître la transparence dans l'industrie et dans les relations entre les différents acteurs.

La dernière fois que vous avez comparu devant le Comité en compagnie d'autres dirigeants d'épicerie, quand il était question de vos marges de profit, vous avez tous dit que les chiffres ne représentaient pas votre marge de profit sur vos ventes en épicerie et que votre marge bénéficiaire nette était demeurée la même. Quand nous vous avons demandé de nous fournir une ventilation de vos profits, vous nous avez tous répondu que nous ne pouvions pas avoir ces chiffres parce que vos entreprises étaient en contexte de concurrence. Je vous ai demandé, comme aux autres, si vous alliez fournir ces chiffres au Bureau de la concurrence pour son étude, et tout le monde m'a dit oui. Vous me le direz si je me trompe, mais je suis plutôt sûr de mon coup.

Or, dans les premières pages du rapport qu'il a publié par la suite, le Bureau de la concurrence déplorait le fait qu'il n'avait pas reçu tous les chiffres.

Votre entreprise a-t-elle fourni les chiffres demandés?

M. Eric La Flèche: Oui. Nous avons collaboré avec le Bureau de la concurrence et nous lui avons donné les chiffres qu'il nous a demandés. Nous ne lui avons peut-être pas donné tous les chiffres, mais ceux auxquels vous faites allusion, c'est-à-dire nos marges de profit pour le segment alimentaire et celui des activités de pharmacie, ont été donnés.

M. Yves Perron: Vous avez donc tenu votre parole à cet égard.

Comment interprétez-vous le fait que tout le monde ne les a pas fournis?

M. Eric La Flèche: Je ne peux pas parler pour les autres. Je ne sais pas ce qui leur a été demandé exactement.

Le Bureau de la concurrence nous a demandé une foule de renseignements. Nous n'étions pas en mesure de lui donner certains d'entre eux, parce que nous ne les avions même pas. Toutefois, comme je viens de le dire, nous avons donné au Bureau de la concurrence les renseignements concernant nos marges de profit pour le segment alimentaire et celui des activités de pharmacie.

M. Yves Perron: Merci.

En tout cas, on travaille là-dessus actuellement. Il y a un projet de loi visant à augmenter les pouvoirs du Bureau de la concurrence

afin qu'il puisse forcer les entreprises à lui donner des chiffres. Cela ne devrait donc pas se reproduire.

J'aimerais vous poser une question complémentaire. Dans le même projet de loi, on essaie aussi de voir comment on pourrait augmenter la concurrence dans le secteur, par exemple en favorisant l'arrivée de nouvelles entreprises.

Comment votre entreprise voit-elle une augmentation potentielle de la concurrence dans le secteur de l'épicerie? Voyez-vous cela favorablement?

M. Eric La Flèche: Comme je l'ai dit à plusieurs reprises, nous sommes dans une industrie très compétitive qui compte de très grandes entreprises, dont certaines sont des entreprises internationales. Il y a aussi beaucoup d'entreprises locales et indépendantes de toutes les nationalités. L'industrie est dans un marché libre. Il n'y a pas de barrières réglementaires à l'entrée dans notre industrie. La concurrence est une bonne chose et il y en a beaucoup. Alors, les entreprises qui veulent intégrer ce marché sont libres de le faire.

M. Yves Perron: Ce ne serait quand même pas négatif d'augmenter la concurrence, selon vous.

M. Eric La Flèche: La concurrence, ce n'est jamais négatif. Tout le monde s'améliore lorsqu'il y a de la concurrence.

M. Yves Perron: Nous sommes d'accord là-dessus, monsieur La Flèche.

Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Perron.

Monsieur MacGregor, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Alistair MacGregor (Cowichan—Malahat—Langford, NPD): Monsieur le président, avant de donner mes six minutes à mon collègue, M. Boulerice, je veux lire un avis de motion pour le compte rendu:

Que, compte tenu des récents votes d'opposition au Budget supplémentaire des dépenses (B), plus précisément au crédit 1b de 16 108 492 \$, au crédit 5b de 11 383 559 \$ et au crédit 10b de 34 211 000 \$ pour le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, et au crédit 1b de 19 763 134 \$ pour l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le Comité entreprenne une étude pour examiner l'effet que des votes négatifs sur ces budgets supplémentaires auraient eu sur la salubrité des aliments, l'accès aux marchés et les agriculteurs, les éleveurs et les producteurs; que le directeur parlementaire du budget soit appelé à témoigner pour fournir une analyse de ces effets; que le Comité fasse rapport de ses conclusions à la Chambre; et que, conformément à l'article 109 du Règlement, le gouvernement dépose une réponse globale au rapport.

Sur ce, je vais donner mes six minutes à M. Boulerice.

• (1555)

[Français]

M. Alexandre Boulerice (Rosemont—La Petite-Patrie, NPD): Merci, monsieur MacGregor.

Merci, monsieur le président.

Monsieur La Flèche, merci d'être avec nous aujourd'hui pour répondre à nos questions.

Il y a quelques semaines, le ministre Champagne était très fier de dire qu'il vous avait sommés de venir le rencontrer à Ottawa pour vous dire de stabiliser les prix ou de faire un effort pour aider les gens qui sont aux prises avec la hausse des prix des aliments.

Quelques semaines plus tard, vous avez donné une entrevue à TVA où vous avez avoué, de manière assez candide et franche, que cela n'avait eu aucun effet ni sur vos pratiques ni sur les prix ou les rabais. C'était aux alentours de l'Action de grâces et la dinde était en solde comme chaque année, vous l'avez bien mentionné.

Si cette rencontre avec le ministre Champagne n'a eu aucun effet et que les gens n'en ont pas profité, est-ce parce que le ministre Champagne n'est pas très convaincant ou parce qu'il n'a pas assez de pouvoirs pour vous contraindre?

M. Eric La Flèche: Pour ce qui est de la rencontre avec le ministre Champagne, nous comprenons ses intentions. Tout le monde est touché par la hausse des prix de l'alimentation. Le gouvernement a parlé aux grands acteurs de l'industrie pour voir comment les prix pourraient être stabilisés.

Comme participant à cette réunion, j'ai pris deux engagements. J'ai dit que nous travaillions fort tous les jours pour avoir les meilleurs prix possible dans tous nos magasins, dans toutes nos entreprises sous enseigne, ainsi que pour qu'il y ait le moins d'inflation possible, le plus de stabilisation possible et les meilleures aubaines possible pour nos clients. Nous le faisons avant la rencontre et nous continuons à le faire aujourd'hui.

M. Alexandre Boulerice: Donc, la rencontre n'a eu aucun impact. Vous travaillez fort tous les jours pour offrir les meilleurs prix en fonction de vos capacités.

M. Eric La Flèche: Je n'ai pas dit cela.

M. Alexandre Boulerice: Moi, je le dis, par contre.

M. Eric La Flèche: Je vous ai dit ce que j'avais dit au ministre. J'ai pris deux engagements: fournir de la valeur aux clients, car nous sommes très conscients de l'importance de le faire, et signer le code de conduite des épiceries. Ce sont les engagements que j'ai pris et c'est ce que nous avons respecté.

M. Alexandre Boulerice: C'est donc ce que vous faisiez la veille et ce que vous avez fait le lendemain.

Disons qu'un enfant, chez nous, aimerait travailler dans un magasin Super C ou Metro. Combien gagne un caissier chez Metro, au départ?

M. Eric La Flèche: C'est un peu plus que le salaire minimum.

M. Alexandre Boulerice: Donc, diriez-vous que c'est environ 15 \$ ou 16 \$ l'heure?

M. Eric La Flèche: Le salaire minimum est de 15 \$, donc c'est un peu plus que cela.

À cet égard, j'aimerais dire que les salaires de nos employés sont régis par des conventions collectives.

M. Alexandre Boulerice: Je le sais très bien.

M. Eric La Flèche: Nous sommes une entreprise largement syndiquée. Quelque 95 % de nos employés sont syndiqués. Leurs salaires sont régis par des conventions collectives négociées et nous pensons que nos salaires sont compétitifs.

M. Alexandre Boulerice: À propos de salaires, quelle a été votre rémunération totale en 2022?

M. Eric La Flèche: En quoi est-ce pertinent, compte tenu du sujet d'aujourd'hui?

M. Alexandre Boulerice: Votre rémunération a été de 5,4 millions de dollars, avec un boni augmenté de 15 %. Vous faites à peu près 155 fois le salaire moyen du caissier qui travaille pour vous. Ne trouvez-vous pas cela un peu indécent?

M. Eric La Flèche: Non. Il faudrait parler de ma rémunération avec le conseil d'administration, car je suis mal placé pour parler de ma propre rémunération.

La rémunération de la direction chez Metro est normale et compétitive. Nous sommes une entreprise d'une certaine taille. Il faut attirer des talents pour administrer la compagnie. Les salaires payés chez Metro sont compétitifs. En fait, ils sont un peu sous la médiane de notre groupe de référence. Donc, il n'y a pas de gêne du tout au sujet de la rémunération de la direction.

M. Alexandre Boulerice: Vous ne pouvez pas comprendre la frustration des gens qui ont de la difficulté à payer leur épicerie et qui voient ces rémunérations accordées à des PDG comme vous. Il y a des gens qui font des choix difficiles et qui sont obligés de se priver de certaines choses, alors qu'ils voient des rémunérations annuelles de 5 millions ou de 8 millions et des bonis qui augmentent de 15 %. Je représente des gens pour qui c'est extrêmement difficile en ce moment. Ils voient votre rémunération globale et ils ne trouvent pas que vous faites un très bon effort.

M. Eric La Flèche: Je comprends que les gens peuvent en arracher, et je comprends que ce sont de gros montants. Personne ne dit que ce ne sont pas de gros montants. Ce sont de gros montants, mais c'est une rémunération compétitive. Nous sommes dans un marché compétitif.

Oui, je comprends ce que vous dites, et je comprends que les gens qui en arrachent trouvent que c'est beaucoup d'argent, mais il faut quand même avoir des gens rémunérés correctement à la tête de la compagnie.

M. Alexandre Boulerice: Est-ce vraiment un marché compétitif quand trois chaînes d'alimentation détiennent à peu près 75 % de tout le marché au Québec? C'est plus un oligopole qu'une concurrence.

M. Eric La Flèche: Non, je ne suis pas d'accord sur ce que vous dites. Les pourcentages varient, mais c'est plutôt cinq grandes compagnies qui détiennent de 70 à 75 % du marché.

M. Alexandre Boulerice: Vous incluez Costco et Walmart.

M. Eric La Flèche: Cinq compagnies détiennent à peu près 70 % du marché, mais il faut considérer les choses marché par marché, province par province et secteur géographique par secteur géographique. Je peux vous assurer qu'il y a beaucoup de concurrence dans chacun de ces marchés. Quand vous regardez les statistiques nationales, cela vous donne un portrait, mais le marché est très compétitif. Nous nous battons contre des entreprises mondiales comme Walmart, Costco et Amazon, en plus de grandes entreprises canadiennes et de plusieurs entreprises indépendantes.

Je rejette complètement toute prémisse voulant que notre industrie ne soit pas compétitive.

• (1600)

Le président: Merci beaucoup, monsieur La Flèche.

Merci beaucoup, monsieur Boulerice.

Monsieur Barlow, vous avez la parole pour cinq minutes.

[Traduction]

M. John Barlow (Foothills, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci, monsieur La Flèche, d'être parmi nous aujourd'hui.

Ma collègue a posé la question plus tôt, mais je veux juste en parler un peu plus en détail. Vous avez dit aux médias québécois qu'à votre rencontre avec le premier ministre ou le ministre de l'Industrie, les PDG des épiceries ont remis au gouvernement une liste de recommandations sur des mesures que le gouvernement libéral pourrait prendre pour essayer d'aider à réduire le coût des aliments et pour être un partenaire dans le cadre de ces efforts. Vous avez toutefois dit que le gouvernement n'a pas donné suite à ces recommandations.

Je crois que c'est ce que vous avez dit dans votre réponse à ma collègue, mais je vous prie de me corriger si je me trompe. Pouvez-vous nous dire précisément quelles sont les mesures que vous avez recommandées au gouvernement libéral pour aider à réduire le coût des aliments?

M. Eric La Flèche: Je vais corriger ce que j'ai dit à Mme Rood. Nous n'avons pas présenté de recommandations fermes au gouvernement pour réduire le coût des aliments. Le gouvernement joue un rôle... Nous avons présenté des recommandations générales à propos des règlements, des lois du travail et de l'immigration, oui, mais nous n'avons pas dit ensuite que le gouvernement n'a pas respecté ces engagements. Nous ne l'avons pas dit, et je ne sais donc pas...

M. John Barlow: Monsieur La Flèche, d'après vos propos dans les médias, vous pensez que le gouvernement n'avait pas pris les mesures... J'essaierai de retrouver la citation, mais j'ai lu cela.

M. Eric La Flèche: Non, désolé. Je ne pense pas avoir dit cela.

M. John Barlow: D'accord.

Est-ce que Metro a examiné l'incidence du coût de la taxe sur le carbone sur sa marque, sur la marque Metro? Les factures d'énergie, de transport, de chauffage et de climatisation, par exemple, ont-elles augmenté? Avez-vous évalué le coût de cette taxe pour Metro?

M. Eric La Flèche: Non, nous n'avons mené aucune évaluation en bonne et due forme. À ma connaissance, nous ne payons pas de taxe sur le carbone. Si cette taxe entre en vigueur, nous serons touchés parce que nous sommes au bout d'une longue chaîne d'approvisionnement, de sorte que les producteurs qui la paient verront leurs coûts augmenter et ils nous imposeront des prix plus élevés. Comme toute taxe ou tout règlement qui entraîne une augmentation des coûts, cette taxe pourrait avoir et aura probablement une incidence sur l'inflation des prix de détail.

M. John Barlow: Pourquoi pensez-vous que Metro ne paie pas la taxe sur le carbone? Vous avez des magasins en Ontario qui paient une taxe carbone sur l'énergie. Lorsque vous recevez des livraisons de produits...

M. Eric La Flèche: Nous payons nos factures d'énergie, nous payons le carburant. Nous n'avons pas de taxe sur le carbone. Nous payons des taxes...

M. John Barlow: Je vous encourage, monsieur La Flèche, en tant que PDG de Metro, à examiner ces factures. Vous y verrez le montant précis de la taxe sur le carbone que vous payez pour chaque livraison et pour le chauffage de vos magasins. Je pense qu'il serait important que Metro soit au courant des coûts qui lui sont imposés. Je suppose que ces coûts supplémentaires se répercutent sur les consommateurs; ce n'est pas quelque chose que Metro absorberait, selon moi.

M. Eric La Flèche: L'année dernière, les factures d'énergie étaient moins élevées en Ontario. C'est la raison pour laquelle je ne vois pas cette taxe sur le carbone, mais j'en prends note. Nous vous tiendrons au courant.

M. John Barlow: Merci.

Quelle serait l'incidence, comme mon collègue vous l'a demandé tout à l'heure, de l'interdiction des plastiques? Je ne parle pas de l'augmentation des coûts. D'après ce que nous comprenons, cette interdiction ferait en sorte qu'un certain nombre de produits ne seraient plus disponibles. Les entreprises du secteur des fruits et des légumes aux États-Unis, par exemple, refuseraient de se conformer à ce nouveau règlement et n'exporteraient tout simplement plus leurs produits vers le Canada. Je pense notamment aux salades, aux poivrons et aux concombres en sac.

Avez-vous examiné cette question? Quelles seraient les conséquences de ne pas pouvoir importer des produits des États-Unis en raison de la nouvelle interdiction visant les plastiques? Je répète qu'il ne s'agit pas des plastiques à usage unique, mais bien des plastiques qui sont utilisés pour emballer les produits frais.

M. Eric La Flèche: Je n'ai pas de réponse ou d'analyse précises à vous transmettre à propos de cette catégorie-là. Comme je l'ai dit plus tôt, cette interdiction pourrait entraîner une augmentation des coûts et du gaspillage alimentaire. Par l'intermédiaire du Conseil canadien du commerce de détail, nous avons fait part de nos préoccupations au gouvernement et nous laisserons les décideurs prendre les décisions qui s'imposent.

M. John Barlow: Lorsque le premier ministre a lancé cette initiative et a invité les PDG — ce que ce comité avait déjà fait six mois auparavant, alors ce n'était rien d'inhabituel —, il a déclaré:

Si leur plan ne procure pas de véritable répit pour la classe moyenne et ceux qui travaillent fort pour en faire partie

— alors je dirais qu'il ne s'agit pas seulement d'imposer un gel des prix, mais de réduire les prix et faire en sorte qu'il y aura un répit à cet égard —

nous poserons des gestes. Nous n'excluons rien, y compris des mesures fiscales.

Si le gouvernement augmentait les taxes que vous devez payer — avec un impôt sur les bénéfices exceptionnels ou quelque chose de semblable — pour essayer de vous forcer... est-ce qu'un détaillant alimentaire comme Metro absorberait cette augmentation, ou est-ce qu'elle se répercuterait sur les consommateurs?

• (1605)

M. Eric La Flèche: Nous croyons que c'est une mauvaise idée et cela ne changerait rien à l'inflation du prix des aliments, alors nous sommes contre toute mesure fiscale de ce genre.

Le président: Merci beaucoup, messieurs La Flèche et Barlow.

Nous passons maintenant à M. MacDonald qui est la fierté de Malpeque.

La parole est à vous.

M. Heath MacDonald (Malpeque, Lib.): Merci, monsieur Blois.

Monsieur La Flèche, j'aimerais poursuivre dans la même veine que mon collègue. Au cours des deux ou trois dernières années, nous avons connu des changements climatiques extrêmes et la population en général, y compris nos agriculteurs, nos producteurs et nos entreprises de fabrication, commence à en ressentir les effets de différentes façons, qu'il s'agisse de problèmes dans la chaîne d'approvisionnement, de conditions météorologiques, etc.

Si des initiatives sont mises en place pour réduire les changements climatiques et nos émissions de gaz à effet de serre, et qu'une organisation aussi importante que Metro ne les adopte pas ou n'essaie même pas de le faire, quelles seraient les répercussions sur votre entreprise?

M. Eric La Flèche: Les changements climatiques sont un facteur important et ont une incidence sur le prix de nombreux produits alimentaires. C'est un fait. Les événements météorologiques graves auxquels vous avez fait allusion ont contribué à l'inflation du prix des aliments au cours des dernières années, cela ne fait aucun doute.

Là encore, les changements climatiques et les règles en place pour y faire face sont des questions qui ne se limitent pas à nous. Nous respecterons toutes les lois que le Parlement adoptera.

M. Heath MacDonald: Vous disposez d'un code de conduite des fournisseurs. Existe-t-il des similitudes entre l'élaboration du code de conduite des épiceries et l'élaboration de votre code de conduite des fournisseurs? Vous avez ce code pour les fournisseurs et je me demande simplement si vous avez observé des similitudes.

M. Eric La Flèche: Notre code de conduite des fournisseurs indique les normes que nos fournisseurs doivent respecter en matière de santé et de sécurité au travail. Nous voulons nous assurer de travailler avec des entreprises qui respecteront ces normes. Le code de conduite porte sur la manière avec laquelle les fournisseurs doivent traiter leurs employés et faire affaire avec nous. Il y a quelques similitudes, mais le code de conduite des épiceries concerne davantage les conditions établies entre un fournisseur et un détaillant.

M. Heath MacDonald: Un de vos concurrents nous a récemment dit que le code de conduite entraînerait une augmentation du prix des aliments et n'aurait pas l'effet escompté. Que pensez-vous du code de conduite des épiceries dans ce contexte? Donne-t-il des résultats ou est-il trop tôt pour le déterminer?

M. Eric La Flèche: Comme je l'ai dit en réponse à une autre question, nous ne pensons pas que les prix ou les coûts que nous négocierons avec nos fournisseurs changeront avec ou sans le code. Nos concurrents et nous n'interprétons pas le risque d'inflation causé par le code de la même manière. Voilà ce que nous pensons.

M. Heath MacDonald: Revenons aux fournisseurs. Avez-vous communiqué avec vos fournisseurs au sujet du code de conduite des épiceries?

M. Eric La Flèche: Je n'ai pas communiqué avec eux personnellement, mais ils font partie du groupe de travail auquel nous appartenons. Les représentants de leurs associations sont membres de ce groupe de travail, de même que, je pense, quelques représentants d'importantes entreprises de l'industrie des biens de consommation emballés. Ils participent à l'élaboration de ce code.

M. Heath MacDonald: C'est donc quelque chose que vous appuyez, et vous êtes prêts à y adhérer.

M. Eric La Flèche: Oui.

M. Heath MacDonald: Je sais que vous parlez au nom de votre conseil d'administration. A-t-il accepté ce code de conduite?

M. Eric La Flèche: Nous en discutons régulièrement avec les membres de notre conseil d'administration. Ils savent très bien que nous sommes prêts à signer ce code et ils approuvent cette décision.

M. Heath MacDonald: J'aimerais revenir sur les changements climatiques parce que je pense que ses effets seront indissociables — peut-être pas du code de conduite pour les épiceries,

mais peut-être que ce sera le cas — des hausses de prix. L'augmentation du prix de la laitue romaine, par exemple, est due à la sécheresse en Californie. Nous avons tous vu ce prix passer à 8 ou 9 \$ la pomme l'année dernière. Dans quelle mesure les épiceries cherchent-elles à obtenir des renseignements ou des avis sur l'incidence des changements climatiques?

Où en êtes-vous à cet égard? Avez-vous une équipe de recherche qui examine ce qui pourrait se passer à l'avenir, alors que le monde entier sera constamment confronté à des problèmes liés aux changements climatiques? Le Canada n'est pas seul dans cette situation. Pouvez-vous nous parler de ce que vous faites pour vous assurer d'être bien au courant de ce qui s'en vient afin que vos consommateurs n'aient pas à payer 8 ou 9 \$ pour une pomme de laitue en provenance de Californie.

• (1610)

M. Eric La Flèche: Nous ne cultivons pas de laitue. Nous sommes des distributeurs et des détaillants. Nous nous procurerons les produits au meilleur prix possible. Nous cherchons toujours des produits de rechange en cas de pépins. Nous savons que dans certaines régions du monde, des problèmes peuvent compromettre les cultures. Nous devons donc chercher d'autres sources d'approvisionnement. Ces prix sont fixés par le marché. Ce sont les conditions du marché qui influent sur le prix des denrées.

Notre responsabilité est de se procurer des produits au meilleur coût possible. C'est ce que nous essayons de faire.

Le président: Je dois vous interrompre ici, monsieur Laflèche. Merci beaucoup.

[Français]

C'est maintenant au tour de M. Perron pour deux minutes et demie.

M. Yves Perron: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur La Flèche, je veux revenir sur le code.

L'entreprise Loblaw n'est pas présente à la table de négociation au sujet du code. Or, quand des représentants de Loblaw sont venus témoigner devant le Comité, ils nous ont dit qu'ils se sentaient représentés par une organisation du commerce de détail et par vous, qui étiez à la table de négociation.

Avez-vous l'impression que vous représentez Loblaw à la table de négociation?

M. Eric La Flèche: À ma connaissance, deux détaillants alimentaires font partie du comité de travail: il y a un représentant de Metro et un représentant de Sobeys.

M. Yves Perron: Toutefois, vous ne représentez pas Loblaw dans ce comité.

M. Eric La Flèche: Non, mais c'est un comité de travail qui essaie de trouver une solution acceptable pour tout le monde. Dans le fond, il représente les détaillants.

M. Yves Perron: D'accord.

Selon vous, le code n'aura pas d'effet sur les prix. Pourtant, quand le Royaume-Uni et l'Australie en ont instauré un, cela a quand même eu un effet à moyen terme sur les prix. Nous pouvons donc prévoir qu'il cessera au moins d'y avoir une inflation aussi importante que celle que nous connaissons en ce moment.

Si vous pensez que le code n'aura pas d'impact sur les prix, pourquoi avoir dit au ministre Champagne que vous preniez cela comme un engagement pour contrôler les prix? Je veux juste comprendre ce que vous avez dit.

M. Eric La Flèche: Je le répète: le code n'a pas été élaboré pour régler la question des prix. Cela relève plutôt des négociations entre un fournisseur et un détaillant.

Nous avons dit au ministre Champagne que nous nous engageons à adhérer au code parce qu'il nous l'a demandé. Le ministre a dit que ce serait important, pour la confiance des consommateurs, que nous adhérons au code, et nous avons dit que nous nous engageons à le faire. C'est ce que nous avons fait.

M. Yves Perron: Si je comprends bien, vous continuez vos pratiques et vous adhérez au code, alors il n'y aura pas vraiment de changements en ce qui a trait aux prix.

Qu'arrivera-t-il si ce ne sont pas toutes les compagnies qui adhèrent au code? Vous l'avez dit tantôt: cela ne fonctionnera pas. Or, il faut que cela fonctionne.

Pensez-vous que le gouvernement devrait forcer les entreprises à adhérer à un code? Pensez-vous que ce soit possible?

M. Eric La Flèche: Je demeure convaincu que les acteurs de l'industrie pourront trouver une solution. Nous y sommes presque. Certaines compagnies ont des réserves, mais je vais laisser les avocats faire leur travail en vue d'en arriver à une solution. Cela dit, je pense que nous sommes près du but. J'espère que nous pourrions trouver un terrain d'entente, afin d'avoir un code fort qui sera conçu et régi par l'industrie.

M. Yves Perron: Dans les prochaines semaines, à quoi peuvent s'attendre les consommateurs en matière de variation de prix? Comment vont les choses actuellement? Pensez-vous que l'inflation continuera à baisser?

M. Eric La Flèche: Nous voyons que l'inflation continue de baisser comparativement à l'année dernière. Comme je l'ai dit, les prix se stabilisent. Ils sont plutôt stables. Je dirais même qu'ils déclinent un peu. En comparaison de l'année dernière, il y a moins d'inflation. Depuis trois trimestres, nous voyons un déclin assez rapide de l'inflation chaque trimestre. Un taux de 5,5 % a été rapporté au trimestre qui finissait à la fin septembre. Le prochain trimestre finit à la fin décembre. Le taux sera rapporté à la fin janvier et je crois qu'il sera moindre qu'au dernier trimestre. Il y a donc une tendance à la baisse, mais un certain niveau d'inflation demeurera.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Boulerice, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Alexandre Boulerice: Merci, monsieur le président.

Monsieur La Flèche, la situation est très difficile dans certains quartiers, notamment dans La Petite-Patrie, que je représente. L'autre jour, j'ai assisté à un souper spaghetti organisé par des gens du quartier afin de recueillir des fonds pour aider la banque alimentaire du coin. Chaque mois de cette année, 870 000 Québécoises et Québécois ont eu recours aux banques alimentaires, ce qui représente 1 personne sur 10. Il s'agit d'une augmentation de 30 % par rapport à l'année 2022. C'est épouvantable.

Aujourd'hui, vous nous dites que vos pratiques n'ont pas changé après la rencontre avec le ministre Champagne, que le code de conduite amènera de la transparence et augmentera peut-être la

confiance des consommateurs, mais qu'il n'aura pas d'effet sur les prix.

Dans cette perspective, comment les gens qui ont de la misère peuvent-ils entretenir l'espoir de se nourrir convenablement?

• (1615)

M. Eric La Flèche: J'ai beaucoup d'empathie pour ces gens. En fait, nous sommes très près des banques alimentaires, autant au Québec qu'en Ontario. En effet, Metro est un partenaire majeur des banques alimentaires depuis très longtemps. La demande est plus forte depuis deux ans, ce que nous trouvons très regrettable, alors nous faisons des dons extraordinaires.

La clientèle des banques alimentaires change. L'insécurité alimentaire constitue un enjeu de société majeur. Les raisons derrière ce phénomène sont nombreuses et vont bien au-delà des prix à l'épicerie. Il y a le coût des logements, les taux d'intérêt, et j'en passe; vous les connaissez mieux que moi. Le gouvernement a peut-être un rôle à jouer pour contrer l'insécurité alimentaire.

De notre côté, en tant qu'acteur de l'industrie, nous nous efforçons d'offrir les meilleurs prix possible dans toutes nos enseignes. Nous ouvrons des magasins de vente au rabais. Nous faisons tout ce que nous pouvons pour répondre aux besoins des clients, qui sont en évolution constante.

M. Alexandre Boulerice: Malheureusement, beaucoup de gens qui ont recours aux banques alimentaires occupent pourtant des emplois à temps partiel ou à temps plein. C'est un phénomène nouveau, aussi.

Au cours des 23 derniers mois, la hausse des prix des aliments a été systématiquement supérieure à l'inflation moyenne. Comment expliquez-vous cela? Je sais que c'est une question compliquée et qu'il ne reste environ qu'une minute à mon temps de parole. Quoi qu'il en soit, cela nous donne l'impression que l'inflation générale a le dos large, puisque les prix des aliments augmentent plus vite encore.

M. Eric La Flèche: Je vous dirais tout d'abord que cet écart se rétrécit. Déjà, l'inflation alimentaire est beaucoup plus près de l'inflation générale.

Il y a effectivement eu un écart. Cela dit, l'inflation est un phénomène mondial. Elle est attribuable à des facteurs mondiaux comme la guerre en Ukraine, le prix du blé, le prix des produits de base, les coûts de l'énergie, la pénurie de main-d'œuvre, et ainsi de suite. Les facteurs sont connus. Cela a créé une inflation alimentaire partout dans le monde.

Le Canada s'en tire quand même pas si mal. C'est trop cher et cela fait mal, nous le savons. Cependant, le Canada arrive quand même au deuxième rang parmi les pays du G7 ayant les plus bas niveaux d'inflation, après les États-Unis. C'est beaucoup mieux que dans plusieurs pays d'Europe.

Nous faisons tout ce que nous pouvons pour offrir la meilleure valeur possible à nos clients, mais nos coûts ont augmenté de façon majeure au cours des deux dernières années et nos marges de profit, quant à elles, n'ont pas augmenté. Je pense qu'il est important de le souligner. Notre chiffre d'affaires et nos profits ont effectivement augmenté en même temps que l'inflation, mais le pourcentage de nos marges de profit n'a pas augmenté.

M. Alexandre Boulerice: Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Lehoux, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Richard Lehoux (Beauce, PCC): Merci, monsieur le président.

Monsieur La Flèche, merci beaucoup de votre présence aujourd'hui.

Ma première question a trait au bannissement de certains plastiques. Quelques-uns de mes collègues l'ont soulevé tout à l'heure. Il faut savoir que cela aura un effet considérable notamment sur les fruits et légumes que l'on importe. On a donné l'exemple concret des concombres emballés dans du plastique qui, hors saison, sont importés au Québec et en Ontario. La durée de conservation de ces légumes diminue d'au moins six jours s'ils ne sont pas emballés.

J'aimerais connaître votre opinion sur l'effet que le bannissement des emballages de plastique aura sur la durée de conservation des légumes. Si elle diminue de six jours, il y aura plus de gaspillage alimentaire. J'imagine qu'il y aura aussi une augmentation des coûts.

M. Eric La Flèche: Je ne peux pas vous dire combien de millions ou de centaines de millions de dollars cela coûterait à Metro. Cependant, lors des consultations, nous avons exprimé nos inquiétudes à cet égard par l'entremise de notre association, qui est le Conseil canadien du commerce de détail.

Si le bannissement de plastiques dont vous parlez fait augmenter les coûts, cela va faire augmenter l'inflation. C'est une première inquiétude. Ensuite, si cela réduit effectivement la durée de vie des produits et augmente le gaspillage alimentaire, ce n'est pas une bonne nouvelle. Nous faisons beaucoup d'efforts pour réduire le gaspillage alimentaire. Alors, il faut y penser comme il faut avant d'aller de l'avant.

M. Richard Lehoux: Après avoir rencontré le ministre, vous avez dit, selon ce qui a été rapporté dans un article de journal, que cette rencontre n'était pas nécessaire, puisque vous faisiez déjà au quotidien les efforts que le ministre vous avait demandé de faire. Je comprends donc que cette rencontre n'a pas donné grand-chose.

Comment réagissez-vous au fait qu'on veuille encore mettre en place une politique qui viendrait exercer une pression sur tout le réseau de l'alimentation, notamment sur votre entreprise?

Cela me dérange un peu qu'on dise qu'on a rencontré les dirigeants des grandes entreprises du secteur de l'alimentation et qu'on va leur taper sur les doigts s'ils ne font pas les choses correctement.

• (1620)

M. Eric La Flèche: Je suis désolé de me répéter, mais nous maintenons notre engagement d'offrir les meilleurs prix possible à nos clients afin qu'ils en aient pour leur argent. Nous l'avons toujours fait et nous le faisons encore plus en période d'inflation. Nous sommes très soucieux d'offrir la meilleure valeur possible à nos clients. Je répète que nous avons respecté l'engagement que nous avons pris auprès du ministre.

M. Richard Lehoux: La semaine dernière, j'ai demandé aux dirigeants d'épicerie qui vous ont précédé ici, au Comité, de nous parler des répercussions des ententes que les épiciers ont avec leurs fournisseurs et de nous fournir un formulaire type pour savoir ce qu'ils demandent à leurs fournisseurs. D'entrée de jeu, vous avez dit que, de votre côté, il y avait très peu de pénalités, mais il y en a probablement. On fait pression sur les épiciers pour qu'ils diminuent les prix, mais je crains que cette pression descende jusqu'à l'étage en dessous et qu'elle touche des gens qui, selon les témoi-

gnages qu'ils ont livrés devant nous, ont déjà de la misère à passer au travers.

Pouvez-vous nous fournir ce genre d'information, monsieur La Flèche?

M. Eric La Flèche: Pour ce qui est des pénalités que nous imposons ou des frais que nous facturons à nos fournisseurs quand ils ne nous livrent pas une commande ou lorsqu'une livraison est en retard, ils sont connus. Ils sont fixés dans les conditions du contrat. Si un fournisseur est en difficulté, nous nous assoyons avec lui et nous essayons de trouver une solution. Il arrive effectivement que nous ayons à leur facturer des frais, mais je peux vous dire que ce n'est pas le cas pour la majorité de nos ententes.

M. Richard Lehoux: Est-il possible d'avoir ces modèles d'entente?

M. Eric La Flèche: Nous ne divulguons pas nos ententes, mais je prends note de votre demande et je demanderai à mes collègues de faire le suivi.

M. Richard Lehoux: Tout à l'heure, en réponse à une question de mon collègue sur l'effet de la taxe sur le carbone, vous avez dit que vous n'aviez pas fait de calculs. Cependant, j'aimerais que vous fournissiez des chiffres au Comité concernant l'incidence qu'elle peut avoir sur le prix de tous nos produits alimentaires. Vous allez me dire que cette taxe ne s'applique pas au Québec, mais, indirectement, c'est fortement le cas, car le transport est quand même un facteur très important. Lorsqu'on importe au Québec des produits qui viennent d'ailleurs, les gens qui les transportent doivent payer cette taxe, alors j'imagine qu'ils refilent la facture à quelqu'un.

Êtes-vous d'accord là-dessus, monsieur La Flèche?

M. Eric La Flèche: Oui, nous sommes d'accord. Comme je l'ai dit, toutes les taxes qui augmentent les coûts, que ce soit une taxe sur le carbone, sur le plastique ou sur quoi que ce soit d'autre, font augmenter les prix au bout du compte. Cela peut prendre un peu plus de temps, mais cela entraîne un effet inflationniste.

Pour ce qui est de savoir à combien de dollars se chiffre l'effet sur Metro de la taxe sur le carbone, nous essaierons de vous fournir une réponse qui vous satisfera, mais je n'ai pas cette information sous la main.

Le président: Merci beaucoup, messieurs La Flèche et Lehoux.

Monsieur Drouin, vous avez la parole pour cinq minutes.

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur La Flèche, je tiens à vous remercier d'avoir accepté de témoigner de nouveau devant le Comité. J'espère qu'ensuite on vous laissera tranquille, du moins jusqu'à la fin du présent mandat. Pour ce qui est de la prochaine législature, on en décidera peut-être autrement.

Une des raisons pour lesquelles nous nous penchons sur cette question et avons convoqué précédemment Metro et ses quatre grands concurrents, c'est qu'ils sont en situation d'oligopole. En principe, ces cinq grands détaillants de l'alimentation se partagent 80 % du marché.

J'aimerais que vous m'expliquiez s'il est normal que l'industrie annonce un gel de prix en novembre. Selon M. Sylvain Charlebois, les cinq grands acteurs de l'industrie annoncent toujours un gel de prix en novembre.

Le comportement de Metro a-t-il changé? Lors d'une réunion précédente, un de vos compétiteurs nous a dit que normalement il devait annoncer un gel de prix pour certains produits, mais que, cette fois-ci, le gel de prix s'appliquait à d'autres produits.

Je cherche à comprendre pourquoi les cinq grands détaillants annoncent un gel de prix au mois de novembre.

M. Eric La Flèche: Je ne peux pas parler pour les autres, mais, chez Metro, nous imposons à nos fournisseurs une période d'interdiction d'augmentation des prix. Nous n'acceptons pas d'augmentation de prix de la part de nos fournisseurs entre le 1^{er} novembre et le 1^{er} février, grosso modo. Il s'agit d'une pratique de longue date chez Metro. Je ne peux pas parler pour les autres, mais je sais que d'autres compagnies le font aussi. Cela dit, je ne sais pas lesquelles le font ni à quelles dates elles le font.

C'est parce que nous avons d'autres choses à faire durant cette période que de négocier avec nos fournisseurs. Nous voulons bien servir nos clients, leur offrir de bons prix et nous assurer que nos magasins sont prêts pour le temps des Fêtes, qui est une période occupée. Comme je l'ai dit, il s'agit d'une pratique de longue date de Metro.

Pendant cette période, puisque nous refusons les augmentations de prix de la part des fournisseurs, les prix restent stables dans nos magasins, non pas pour les produits qui se trouvent le long du périmètre des magasins, comme les fruits, les légumes et la viande, qui sont des marchandises qui changent chaque semaine, mais pour ce qu'on peut qualifier de produits d'épicerie sèche. Il s'agit d'une bonne nouvelle pour nos clients, parce que le prix du panier d'épicerie est plus stable.

• (1625)

M. Francis Drouin: Nous avons souvent parlé du code de conduite des épiceries, et je sais que Metro est en faveur de celui-ci. Or, cela vous inquiète-t-il que deux autres grands acteurs du domaine de l'alimentation disent ne pas être d'accord sur ce code?

Par ailleurs, cela vous inquiète-t-il de penser qu'une ou plusieurs provinces pourraient décider unanimement d'imposer leur propre code? Je sais qu'il y aura bientôt des rencontres à ce sujet. Si elles le faisaient, le cadre réglementaire régissant vos activités serait différent d'une province à l'autre. Est-ce que cela vous inquiète?

M. Eric La Flèche: Bien sûr, ce serait problématique si les provinces dans lesquelles nous faisons affaire n'avaient pas à suivre les mêmes règlements. Nous aimerions mieux que ce soit un code dirigé par l'industrie, auquel adhère tout le monde de l'industrie.

Comme je l'ai dit plus tôt, j'espère qu'on pourra répondre aux questions de ceux qui ont des réserves à l'égard du code. Il y a eu des réunions, mais il n'y a pas eu d'entente. Je pense qu'il faut continuer à se parler. Les avocats pourront trouver les libellés juridiques qui satisferont tout le monde et qui permettront à tous d'adhérer au code.

M. Francis Drouin: J'en connais, des avocats, alors je sais que parfois cela peut être long. Espérons que ce ne sera pas un long débat et qu'on pourra obtenir des réponses assez rapidement. Cela fait quand même deux ans qu'on a annoncé qu'il y aurait un groupe de travail et que l'industrie a dit qu'elle allait à une entente.

Je sais qu'il y aura des discussions entre les ministres des gouvernements provinciaux et fédéral. Si dans quelques mois, voyant que les discussions perdurent depuis deux ans, le gouvernement vous obligerait à adhérer à un code, seriez-vous en faveur de cela ou non?

Avez-vous encore confiance en l'industrie pour parvenir à une entente?

M. Eric La Flèche: Je souhaite qu'elle y parvienne. Je pense que nous sommes près du but. Il faudrait redoubler d'efforts pour finaliser une entente. À mon avis, ce serait une bonne chose pour l'industrie et nous pourrions alors passer à autre chose.

M. Francis Drouin: Je sais que vous subissez plusieurs pressions de la part des médias, mais je vous assure que nous sommes tout aussi préoccupés par les monopoles ou les oligopoles qui existent ailleurs dans les chaînes d'approvisionnement du secteur alimentaire, bien sûr. Je crois que les gouvernements ne devraient pas intervenir ultimement, car je crois dans le libre marché, mais ils doivent malheureusement intervenir lorsque quelques acteurs détiennent une trop grande part de marché. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes ici.

J'aurais bien aimé entendre que l'industrie veut avoir un code de conduite, mais parfois cela prend juste une petite poussée. Je tiens à vous remercier d'être parmi les trois grands acteurs de l'industrie à avoir donné leur accord au code. J'espère que vos deux autres compétiteurs viendront à la table de négociation le plus rapidement possible.

M. Eric La Flèche: Je vous remercie. Nous sommes effectivement d'accord pour adhérer au code.

Cependant, comme je l'ai déjà dit, je réfute carrément toute affirmation selon laquelle notre industrie n'est pas compétitive. Au contraire, notre industrie est extrêmement compétitive.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Drouin et La Flèche.

Chers collègues, c'est ici que prend fin la première partie de la réunion.

Merci beaucoup, monsieur La Flèche. Je vous souhaite un joyeux Noël. Je vous remercie d'avoir été encore une fois parmi nous en personne.

Je vais suspendre la séance pour quelques minutes avant que nous accueillions le deuxième groupe de témoins.

• (1625)

(Pause)

• (1635)

Le président: Nous reprenons la séance.

Je souhaite encore une fois la bienvenue aux membres du Comité.

Parmi le deuxième groupe de témoins que nous recevons cet après-midi, nous avons deux représentants de l'Association des producteurs maraîchers du Québec: son directeur général, M. Patrice Léger Bourgoïn, ainsi que sa directrice générale adjointe, Mme Catherine Lessard. Il semble que, pour le moment, Mme Lessard éprouve quelques difficultés techniques. J'espère qu'ils pourront être résolus.

Nous recevons aussi M. Ron Lemaire, qui est président de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes. M. Lemaire éprouve aussi des difficultés techniques qui, je l'espère, pourront être réglées par les techniciens.

[Traduction]

Nous avons aussi M. Jim Stanford, économiste et directeur, Centre for Future Work.

Cinq minutes seront allouées pour chaque déclaration liminaire.

M. Patrice Léger Bourgoïn prendra la parole en premier.

[Français]

Avant cela, j'aimerais prendre un petit moment pour signaler la présence dans la salle du petit-fils de M. Lehoux. Il s'appelle Édouard et je pense qu'il est étudiant à l'école secondaire.

Bonjour, Édouard. C'est un plaisir de vous avoir parmi nous.

Je donne maintenant la parole à M. Patrice Léger Bourgoïn pour cinq minutes.

M. Patrice Léger Bourgoïn (directeur général, Association des producteurs maraîchers du Québec): Mesdames et messieurs les députés, je vous remercie de nous recevoir aujourd'hui.

Assurer une meilleure prévisibilité des prix des denrées alimentaires est considéré comme un exercice périlleux en temps normal. Or, les contextes extraordinaires que nous connaissons actuellement sur les plans géopolitique, économique et climatique, marqués entre autres par des guerres en Ukraine et en Israël, par les hausses soutenues des taux d'intérêt et par les aléas climatiques qui nuisent à la production agricole, atténuent de manière prépondérante une capacité prédictive raisonnable, et ce, dans un contexte mondial d'équilibre entre l'offre et la demande.

Cela dit, nous sommes d'avis qu'il existe des initiatives pouvant soutenir les efforts de stabilisation des prix, et je les décrirai ici.

Depuis une trentaine d'années, la consolidation a réduit de manière exponentielle les canaux de vente en gros. Le nombre de fruiteries indépendantes, de propriétaires affiliés, d'enseignes régionales et de coopératives a fondu comme neige au soleil, au Québec. Conséquemment, la consolidation de l'industrie a mené celle-ci à se réinventer en mettant en place des stratégies de relations avec les fournisseurs basées sur la facturation de frais divers et l'imposition d'amendes et de pénalités. Cette approche a eu pour effet de gonfler les revenus des chaînes de détail dans le domaine de l'alimentation. Elle a aussi eu pour effet d'accroître les frais fixes des fournisseurs de manière substantielle, et ce, bien évidemment, au détriment du consommateur. Il aurait été extrêmement difficile de procéder de la sorte si l'industrie du commerce alimentaire n'était pas devenue un oligopole au fil des ans.

Le mal étant fait, il faut appliquer des remèdes pour atténuer les effets de cette consolidation.

Mettons cependant les choses au clair: une consolidation ne signifie pas nécessairement une compétitivité. Même si un secteur d'activité est extrêmement compétitif, la consolidation a des effets sur l'ensemble du secteur d'activité. Il est très important de le mentionner.

Le code de conduite est un bon départ pour équilibrer le rapport de force entre de grandes entreprises cotées à la Bourse et des PME, qui sont familiales pour la plupart. Il ne faut pas laisser les deux chaînes dont les représentants ont comparu jeudi dernier s'aborder cette initiative porteuse. Les propos tenus par ces représentants sont déplorables. On ne peut souscrire à de tels postulats.

L'accès à un marché local solide pour la production de fruits et de légumes frais est fondamental pour assurer une stabilisation du prix des aliments, puisqu'il réduit le nombre d'intervenants et les frais de la chaîne d'approvisionnement.

La capacité concurrentielle des maraîchers québécois est mise à mal de manière préoccupante. L'environnement des affaires au Canada et au Québec doit être comparable à celui de nos compétiteurs, de façon à assurer une compétitivité aux entreprises locales. Or, ce n'est malheureusement pas le cas. Une étude que nous avons commandée l'an dernier et qui a été financée par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec dresse un constat accablant: l'environnement réglementaire nuit à la compétitivité des entreprises québécoises de production de fruits et légumes vis-à-vis des concurrents, notamment ceux des États-Unis et du Mexique.

Une réglementation favorable à notre secteur d'activité constitue un facteur déterminant pour la capacité concurrentielle des entreprises. En effet, les produits locaux sont en concurrence directe avec les fruits et légumes importés, comme l'a indiqué il y a quelques instants M. La Flèche.

Les gouvernements provinciaux et fédéral doivent s'impliquer dans la réévaluation des approches de gestion des risques pour les maraîchers dans un contexte de changements climatiques. Toutes les parties prenantes doivent clairement comprendre leurs responsabilités en matière de gestion des risques. Les grossistes et les détaillants doivent également assumer une part croissante du risque. Les gouvernements doivent créer un environnement propice aux investissements qui renforcent la résilience à l'égard des risques ainsi que la capacité de s'adapter et de se transformer, en réponse aux chocs climatiques.

En conclusion, la stabilisation des prix dans le secteur maraîcher passe par une relation plus équitable entre les producteurs, qui sont des PME familiales, les grandes chaînes du commerce de détail et les géants de l'industrie des grossistes. Une plus grande équité entre les pays producteurs qui font de la commercialisation internationale, en considération du poids de la réglementation, devient impérative pour assurer la sécurité alimentaire du pays. Il est inacceptable que les producteurs maraîchers aient à assumer une gestion du risque disproportionnée dans le contexte actuel des changements climatiques.

Nous vous soumettons d'ores et déjà quelques observations.

À défaut de l'adhérence des cinq grandes chaînes d'alimentation au code de conduite, nous suggérons de lancer, au cours des prochaines semaines, une initiative menant à des textes législatifs qui permettraient de mieux encadrer les relations commerciales. Des avocats sont engagés dans les pourparlers sur le code de conduite depuis le début. Une fois de plus, nous pouvons aborder les questions avec les juristes, mais insistons sur le fait qu'ils sont présents depuis le début des discussions.

• (1640)

En deuxième lieu, nous proposons de mettre en œuvre la recommandation du rapport de votre comité sur l'abordabilité de l'épicerie qui consiste à assurer le respect de la réciprocité des normes sur les produits importés. À cet égard, M. La Flèche disait qu'il était à la recherche du meilleur prix possible, où qu'il soit sur la planète. Pour notre part, nous disons que le gouvernement canadien a aussi la responsabilité d'assurer la sécurité alimentaire des consommateurs en s'assurant que les normes canadiennes sont respectées, qu'il s'agisse d'un produit local ou d'un produit d'importation.

Nous visons également le lancement d'un programme d'incitation et de soutien à l'innovation technologique et à la mécanisation, comme le prévoyait une des recommandations de ce rapport.

Enfin, nous recommandons de revoir, en partenariat avec l'industrie et le gouvernement du Québec, les programmes de gestion des risques agricoles.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Léger Bourgoïn.

• (1645)

[Traduction]

Monsieur Lemaire, nous allons faire un essai. Avec un peu de chance, le problème sera réglé.

Je vous demanderais de dire quelques mots pour vérifier si le système fonctionne.

M. Ron Lemaire (président, Association canadienne de la distribution de fruits et légumes): Bonjour tout le monde.

Merci de m'avoir invité. J'espère que les interprètes m'entendent bien.

Le volume est-il assez élevé pour les services d'interprétation?

Le président: Nous allons tenter le coup.

Vous avez cinq minutes, monsieur Lemaire.

La parole est à vous.

M. Ron Lemaire: Bonsoir, monsieur le président, mesdames et messieurs.

Au nom de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, je voudrais remercier le Comité de m'avoir invité à parler des prix des aliments au Canada.

L'association représente plus de 830 entreprises qui s'occupent de la production, de l'emballage, du transport et de la vente de fruits et de légumes frais au Canada. Les activités de ces entreprises génèrent 15 milliards de dollars dans l'industrie et dans tout le pays.

Notre organisme unique se préoccupe de l'entièreté du système alimentaire et de la complexité de la chaîne de produits frais...

Le président: Je suis désolé, mais je dois vous demander d'arrêter, monsieur Lemaire.

Je pense que nous avons des difficultés avec l'interprétation. Il n'y a pas d'interprétation...

Tout est réglé maintenant. Nous allons poursuivre.

Allez-y, monsieur Lemaire.

M. Ron Lemaire: Est-ce que je recommence du début ou je reprends là où j'en étais?

Le président: Puisque mes collègues connaissent très bien le sujet, nous allons vous laisser poursuivre là où vous en étiez.

M. Ron Lemaire: Excellent.

Comme d'autres témoins l'ont mentionné, les coûts ont exercé une pression énorme sur la chaîne d'approvisionnement et sur les consommateurs. Malgré les améliorations observées dans le marché de l'industrie des produits, certaines parties du système au pays subissent encore l'influence des marchés mondiaux et des centres de coûts élevés. Comme nous l'avons vu la semaine dernière, la 14^e édition du Rapport sur les prix alimentaires au Canada publié par quelques grandes universités canadiennes prévoit une augmentation du prix des légumes et de divers autres aliments en 2024.

Il faut comprendre de prime abord que le système alimentaire est complexe. Aucune solution simple ne peut faire diminuer les prix. La hausse constante des coûts de main-d'œuvre dans toute la chaîne d'approvisionnement, le niveau élevé des coûts des intrants de production, des taux d'intérêt et des emprunts ainsi que le fardeau réglementaire sont tous des facteurs qui influent sur les activités commerciales. N'oublions pas non plus l'enjeu permanent des changements climatiques. Il est capital de reconnaître les coûts occasionnés par les ajustements apportés aux chaînes d'approvisionnement en raison des changements climatiques.

Comme certains membres du Comité le savent, je préside une coalition mondiale des distributeurs de fruits et de légumes frais qui se penche sur les problèmes touchant la chaîne d'approvisionnement. Plus tôt cette année, nous avons mené une enquête sur les répercussions mondiales liées aux coûts dans leur secteur. Les chiffres s'améliorent, mais ils ne sont que la partie visible des causes complexes des prix plus élevés des fruits et des légumes au Canada. Voici les hausses observées dans différents aspects du système alimentaire au Canada: 13 % pour l'emballage; 18 % pour la main-d'œuvre; 16 % pour le matériel végétal; 21 % pour les intrants agricoles; 24 % en moyenne pour l'énergie; 20 % pour la machinerie et l'équipement. La vente au détail ne faisait pas partie de l'enquête, mais selon les conversations que nous avons eues avec les détaillants au Canada, ces derniers remarquent eux aussi une hausse des coûts liés aux opérations.

Nous assistons au lent recul de l'inflation alimentaire, mais les consommateurs et les détaillants en ressentent encore les impacts. Ce que nous craignons à présent, c'est une baisse de la consommation de fruits et de légumes. Au quatrième trimestre de 2023, la consommation quotidienne des Canadiens a diminué d'une portion. Si la tendance se maintient, il faudra s'attendre, selon les données, à une augmentation annuelle des coûts d'environ 1 milliard de dollars dans le système de santé.

Les données révèlent que les prix des produits frais évoluent à contre-courant de l'indice des prix à la consommation, ou IPC, et qu'ils ne suivent pas nécessairement l'inflation. La diminution de l'IPC en octobre laissait présager une augmentation de la consommation qui ne s'est pas avérée. Les consommateurs continuent à réduire leur consommation, ce qui est préoccupant. Lors d'une réunion antérieure du Comité, M. MacGregor, si ma mémoire est bonne, a fait état des projections sur l'augmentation des coûts des aliments en 2024. Les conséquences de cette augmentation sont extrêmement inquiétantes.

Le gouvernement du Canada doit considérer les aliments comme des produits essentiels et établir des politiques en conséquence. Le fardeau réglementaire et les politiques proposées sur l'emballage et sur les coûts du chauffage sont des exemples de mesures causant la hausse des coûts du fait qu'elles sont bancales et que leur élaboration n'a pas tenu compte des effets imprévus.

Avant de conclure, j'aimerais faire une parenthèse sur le Code de conduite des épiciers. Nous avons entendu une grande variété de témoignages. À titre de membre du comité directeur, et à présent, de membre du conseil provisoire du code de conduite, je peux attester que tout le monde travaille avec acharnement pour réduire et stabiliser les prix des aliments. Le processus de rédaction du code a amené les principaux joueurs de l'industrie à échanger comme jamais auparavant, ce qui est prometteur pour la suite des choses. Nous ne sommes peut-être pas encore parvenus à la solution parfaite, mais nous avons réalisé de grandes avancées par rapport à la situation en 2020. Les associations commerciales continuent de travailler à des solutions pour tous. Certes, l'absence de certains grands détaillants aux discussions soulève des préoccupations, mais nous poursuivons les négociations. Je vais dire à tout le monde que des négociations sont en cours et qu'elles se poursuivront.

En terminant, la mise en place de solutions pour contrer l'inflation alimentaire nécessite une approche qui tient compte de l'ensemble des systèmes alimentaires. Le remède miracle n'existe pas. Le Canada est vaste. Il compte des communautés urbaines, rurales et éloignées. Pour la suite des choses, il faut prendre en compte ces éléments et anticiper les conséquences inattendues qui pourraient se produire si les politiques sont bancales.

Merci de m'avoir invité à témoigner. Je vais répondre avec plaisir à vos questions.

• (1650)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lemaire.

Je cède la parole à M. Stanford pour cinq minutes. Nous passons ensuite à la période de questions.

M. Jim Stanford (économiste et directeur, Centre for Future Work): Merci beaucoup, monsieur le président, mesdames et messieurs.

L'inflation du prix des aliments a ralenti au cours des derniers mois. Cette tendance a de quoi réjouir, mais les prix demeurent tout de même plus élevés que l'inflation générale. Ceux-ci ont en effet augmenté de 5,6 % au cours de la période de 12 mois se terminant en octobre comparativement à l'inflation générale de 3,1 %.

À mon sens, la hausse des profits à l'étape de la vente au détail de la chaîne d'approvisionnement alimentaire a contribué de façon mesurable et soutenue à la persistance des prix élevés des aliments. Les supermarchés n'ont pas déclenché l'inflation dans la foulée de la pandémie de COVID; ils l'ont plutôt aggravée.

Le mémoire que j'ai préparé — qui a été remis au Comité, je crois — renferme des données actualisées sur les prix et les profits enregistrés dans le secteur de la vente au détail de produits alimentaires au Canada. Laissez-moi vous présenter un résumé des principales conclusions contenues dans le document.

À la lumière des profits réalisés au cours des 9 premiers mois de cette année, nous pouvons nous attendre à ce que le revenu net du secteur de la vente au détail des aliments dépasse les 6 milliards de

dollars en 2023. Cette hausse de 8 % par rapport à 2022 établit un nouveau record historique.

Les profits des détaillants en alimentation ont plus que doublé par rapport à la période précédant la pandémie de COVID.

De simples calculs suffisent à démonter les arguments des dirigeants principaux des supermarchés qui prétendent que la hausse des prix s'expliquerait par le transfert aux consommateurs du coût accru des intrants. Il est impossible pour un secteur de doubler ses profits seulement en refilant la hausse de ses dépenses aux consommateurs.

Mesurée par rapport au revenu total, la marge de revenu net des détaillants en alimentation reste élevée elle aussi. La marge de profit de l'ensemble du secteur se chiffrait à 3,3 % du revenu total au cours des 9 premiers mois de 2023. Elle était donc deux fois plus grande qu'en 2019. La marge de profit est un concept qui n'est pas très bien compris à en juger par les discussions sur le prix des aliments qui se tiennent dans la place publique.

Les dirigeants principaux des supermarchés décrivent souvent la vente au détail d'aliments comme une activité à faible marge. Ils s'appuient sur le fait que les profits nets représentent un petit pourcentage du revenu total. Cela ne signifie pas pour autant que le secteur n'est pas très lucratif. La marge concorde avec la structure des revenus et des dépenses de n'importe quelle entreprise.

En règle générale, les détaillants en alimentation ne transforment ni ne fabriquent les produits qu'ils vendent. Ils se les procurent auprès de fournisseurs, leur ajoutent une marge et les vendent aux consommateurs. Les dépenses d'entreprise se limitent aux fonctions liées directement aux magasins exploités par les détaillants. Par conséquent, il n'est pas étonnant que les marges de profit semblent faibles comparativement aux coûts totaux, qui comprennent le coût des produits déjà fabriqués.

À l'opposé, les marges de profit des industries adhérant à un modèle d'intégration verticale, plus complexe, qui regroupe des fonctions telles que la conception et la fabrication de produits, tendent à être plus élevées proportionnellement aux ventes.

Lorsqu'elles investissent des capitaux, les entreprises évaluent les occasions d'investissement, non pas en fonction des industries qui offrent les marges de vente les plus importantes, mais plutôt en fonction du rendement le plus élevé du capital investi. Étant donné que les épiceries ne sont pas des entreprises centrées sur les capitaux ou les technologies, les profits réalisés par rapport au capital investi peuvent être assez substantiels.

Par exemple, dans ses états financiers des trois premiers trimestres de 2023, la George Weston Limited a déclaré un revenu net d'environ 2,7 milliards de dollars sur 9 mois, ce qui représente une hausse de 12 % par rapport à la même période l'an dernier. Même si elle semble faible par rapport aux revenus totaux, cette proportion est importante par rapport au capital investi dans l'entreprise, qui se chiffrait à 13,7 milliards de dollars à la fin de la même période. Le rendement des capitaux propres annualisé pour les 9 premiers mois de 2023 s'élèverait ainsi à 26,4 %, ce qui constitue un taux de profit très élevé, peu importe la définition retenue. En bref, ceux qui disent que les supermarchés sont des entreprises à faibles marges de profit ne donnent pas l'heure juste.

Les profits record qui continuent d'être observés dans le secteur de la vente au détail d'aliments contrastent avec les tendances enregistrées dans d'autres pans de l'économie. Les profits globaux, qui avaient connu une hausse après la pandémie, se sont atténués par la suite pour finalement enregistrer un déclin en 2023. Chose intéressante, le secteur de la transformation des aliments avait lui aussi engrangé après la pandémie des profits considérables qui ont quelque peu diminué par la suite.

Finalement, j'aimerais parler de cette théorie véhiculée par certains observateurs selon laquelle les prix élevés des aliments seraient causés par le système de tarification du carbone fédéral-provincial au Canada.

Il n'existe pas de corrélation dans les données historiques ni de comparaisons internationales qui établiraient un lien entre la tarification du carbone et l'inflation alimentaire. Au Canada, l'inflation du prix des aliments affiche un taux élevé pendant les années de faible augmentation de la tarification nationale du carbone, qui s'échelonne depuis 2018. D'un point de vue statistique, il existe donc une corrélation négative entre les changements apportés à la tarification du carbone et l'inflation alimentaire. Depuis la pandémie, les prix des aliments ont connu une augmentation cumulative plus rapide aux États-Unis qu'au Canada, même si les États-Unis n'ont pas de système de tarification du carbone.

• (1655)

Je vais m'arrêter ici. Merci encore. Je vais répondre avec plaisir à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Nous passons à Mme Rood pour six minutes.

Chers collègues, nous allons avoir seulement deux séries de questions. Nous commençons par celle de six minutes.

Vous avez la parole pour six minutes, madame Rood.

Mme Lianne Rood: Merci, monsieur le président. Merci aux témoins d'être des nôtres aujourd'hui.

Monsieur Lemaire, si je comprends bien, Sobeys et Metro ont participé directement à la rédaction du code de conduite des épiceries. Elles ont contribué à en définir les orientations. Loblaws, Wal-Mart et Costco ont-elles eu cette occasion? Si ce n'est pas le cas, pourquoi auraient-elles choisi de se faire représenter par le Conseil canadien du commerce de détail?

M. Ron Lemaire: C'est une excellente question. Merci de la poser.

Loblaws et Wal-Mart ont eu l'occasion de participer aux discussions du groupe de travail et de fournir des observations par l'entremise du comité directeur. Elles ont plutôt choisi de passer par les canaux du Conseil canadien du commerce de détail et par ceux d'autres associations auxquels elles avaient accès.

Au début, des représentants de Loblaws participaient aux discussions. Ils auraient pu être présents tout au long du processus.

Mme Lianne Rood: Merci beaucoup.

Nous en avons beaucoup parlé au Comité, et j'ai posé à plusieurs reprises des questions concernant l'avis P2 d'interdiction des articles en plastique proposée par le gouvernement libéral. Nous avons entendu dire que cette interdiction occasionnerait pour l'industrie des coûts de 6 milliards de dollars.

Dans l'intérêt de ceux qui nous regardent à la maison, pourriez-vous nous dire pourquoi le nouvel avis d'interdiction des articles en plastique pourrait carrément nuire à l'industrie des produits au Canada? Quels seront les effets sur l'offre de produits frais dans les épiceries et sur les prix que paient les consommateurs? Quels produits pourraient disparaître des étalages des épiceries? Autrement dit, quels sont les produits auxquels les Canadiens n'auront plus accès si l'interdiction proposée entre en vigueur?

M. Ron Lemaire: Cette perspective est très préoccupante. Je vous remercie de soulever la question en comité.

Dans le secteur de l'emballage, 90 % des opérations se font avant que les consommateurs ne voient les produits. S'il est adopté, l'avis va éliminer toutes les laitues en sachet et fera disparaître la valeur ajoutée. Tous les produits vendus dans un emballage à double coque tels que les bleuets frais et les fraises fraîches, de même que tous les produits provenant de Californie — ou du Mexique hors saison — disparaîtraient du marché parce qu'ils ne pourraient plus résister au transport. Nous n'aurions plus de bananes au Canada, car ces fruits sont transportés dans des sacs en plastique pour contrôler le mûrissement et éviter les dommages.

Une bonne partie des produits seraient retirés du marché, et une augmentation de plus de 20 % des coûts serait imposée aux autres. Toute la dynamique changerait. Même les produits locaux cultivés dans des champs au Québec et expédiés aux détaillants locaux verraient leur durée de conservation réduite.

Le gaspillage augmenterait de 50 %. Les émissions de gaz à effet de serre augmenteraient de 22 millions...

Les effets sur l'industrie et sur les consommateurs seraient catastrophiques.

Mme Lianne Rood: Monsieur Lemaire, lors de votre rencontre avec eux, les représentants d'Environnement et Changement climatique Canada étaient-ils ouverts à votre suggestion de suspendre la mise en œuvre de l'avis P2 d'interdiction des articles en plastique?

M. Ron Lemaire: Nous avons réclamé une pause et une réorganisation. Je sais que le ministère tient à atteindre un objectif et qu'il examine toutes les solutions possibles. La discussion ne porte pas sur la formulation de l'avis P2, mais bien sur la question de savoir si cet avis est la politique appropriée. Nous ne pensons pas que c'est le cas. Nous ne pensons pas que ce modèle peut fonctionner dans une industrie alimentaire complexe. Trop de problèmes pourraient émerger. Nous avons fourni cinq recommandations au ministère en vue de l'aider à instaurer des mesures plus efficaces.

Mme Lianne Rood: Pouvez-vous nous parler de l'incidence de la taxe sur le carbone sur le coût des intrants des fournisseurs que vous représentez?

M. Ron Lemaire: À l'heure actuelle, le problème, c'est que la taxe sur le carbone... Je vais prendre l'exemple du secteur des cultures de serre parce que c'est un des domaines principaux de notre industrie qui se chauffe au gaz naturel. Étant donné le climat sous lequel nous vivons, le chauffage est essentiel aux activités de ce secteur.

Aujourd'hui, les producteurs de légumes de serre estiment que la taxe sur le carbone leur coûtera plus de 22 millions de dollars par année. Puisque le droit à une exemption leur a été refusé en vertu du projet de loi adopté par le Sénat, ils s'attendent à ce que la hausse du coût atteigne entre 82 millions et 100 millions de dollars d'ici 2030.

Je remercie l'autre témoin pour son commentaire. La hausse du coût sera répercutée sur les consommateurs. L'effet ne sera pas immédiat, mais il sera impossible pour le secteur des cultures de serre d'assumer ce coût et de continuer à croître. De nombreux producteurs ont déjà délocalisé leurs activités aux États-Unis et au Mexique en conséquence des coûts de production et de la concurrence sur le marché canadien.

• (1700)

Mme Lianne Rood: Monsieur Lemaire, à votre avis, est-il plus difficile de faire des affaires au Canada?

Quels facteurs empêchent les fournisseurs potentiels à accéder au marché canadien?

M. Ron Lemaire: C'est une question complexe. Il devient de plus en plus difficile de faire des affaires. La taxe sur le carbone n'est pas l'unique défi. Les autres défis comprennent les coûts d'emprunt et les taux d'intérêt, la complexité et l'alourdissement de la réglementation applicable à l'industrie, ainsi que l'accès à la main-d'œuvre et le coût de la main-d'œuvre.

Ensemble, tous ces facteurs amenuisent notre capacité de prendre de l'expansion et d'investir dans nos entreprises. De nombreux producteurs affirment ne pas faire les investissements qu'ils voudraient en raison de l'incertitude du marché canadien.

Le président: Merci beaucoup, madame Rood.

Merci, monsieur Lemaire.

Nous passons maintenant à M. Drouin pour six minutes.

M. Francis Drouin: Merci, monsieur le président.

Monsieur Lemaire, j'aimerais poursuivre dans la même veine.

Avez-vous des chiffres à fournir au Comité sur les investissements dans le secteur des cultures de serre au Canada et aux États-Unis, par exemple, où le marché serait comparable au nôtre?

Bon nombre des problèmes que vous avez soulevés touchent également les États-Unis, comme l'accès à la main-d'œuvre. En discutant avec nos homologues américains, on apprend qu'eux aussi ont recours à des programmes pour les travailleurs et qu'ils font aussi face à une pénurie de main-d'œuvre. La situation est la même en Europe.

J'essaie de comprendre...

M. Ron Lemaire: C'est une combinaison de facteurs.

M. Francis Drouin: Oui, c'est une combinaison de facteurs.

M. Ron Lemaire: C'est l'accumulation. Il y a les crédits d'impôt à l'investissement pour l'énergie. Divers facteurs contribuent au déplacement des investissements d'un pays à un autre. Il y a aussi l'emballage. Une gamme de facteurs entrent en ligne de compte.

Pouvez-vous me rappeler la deuxième partie de votre question? La première partie concernait le secteur des cultures de serre.

M. Francis Drouin: Vous avez dit... Beaucoup de vos membres expédient maintenant leurs produits aux États-Unis. J'aimerais voir le comparatif. Si ce que vous dites est vrai, c'est inquiétant. J'aimerais beaucoup voir les chiffres.

M. Ron Lemaire: J'entreprendrai volontiers, en collaboration aussi avec les Producteurs de légumes de l'Ontario, d'évaluer l'effet réel des divers coûts sur la croissance dans le marché. Notre président est l'ancien président de BC Hot House.

M. Francis Drouin: Monsieur Stanford, je vous remercie pour votre déclaration. Je sais que ce n'est pas la première fois que vous témoignez devant le Comité.

Vous avez produit un rapport qui contredit l'affirmation erronée faite par tous les détaillants alimentaires qui ont comparu devant le Comité, à savoir qu'ils mènent leurs activités dans un contexte concurrentiel.

À votre avis, les cinq grands détaillants alimentaires qui détiennent 80 % des parts de marché mènent-ils leurs activités dans un contexte concurrentiel?

Selon vous, nous trouvons-nous en situation d'oligopole ou le contexte est-il véritablement concurrentiel?

M. Jim Stanford: Il s'agit bel et bien d'un oligopole, une situation dans laquelle le monopole du marché n'est pas détenu par une seule entreprise, mais par quelques-unes. Selon moi, c'est incontestable.

Le contexte est-il concurrentiel? En fait, il y a indéniablement de la concurrence au sein des oligopoles, mais cette concurrence prend des formes particulières et limitées qui ne cadrent pas nécessairement avec les hypothèses qu'on trouve dans les manuels d'économie.

Il n'y a pas de démarcation nette entre un contexte concurrentiel et un contexte non concurrentiel. De certaines façons, les entreprises sont en concurrence, mais d'autres façons, elles ne le sont manifestement pas.

Selon moi, la forte concentration de l'industrie explique en partie pourquoi ses profits sont demeurés élevés après la pandémie, tandis que les profits d'autres secteurs au Canada sont revenus aux normes d'avant la pandémie.

Ailleurs, l'atténuation de certains facteurs alimentant l'inflation — comme les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement et même les prix de l'énergie — a entraîné un ralentissement de l'inflation et une réduction des profits. Or dans le secteur de la vente au détail de produits alimentaires, exceptionnellement, les profits continuent d'augmenter.

• (1705)

M. Francis Drouin: La dernière fois que le Comité a reçu M. Weston, en mars, il a déclaré que leurs profits avaient augmenté, mais que l'augmentation était attribuable à la vente de produits pharmaceutiques.

À mes yeux, ce n'est pas moins honteux... apprendre qu'on a généré plus de profits en exploitant les Canadiens malades. Je trouve cela répugnant.

Appuyez-vous cette affirmation?

Je sais que vous ne nous avez pas fourni toute l'analyse que vous avez faite, mais d'après vous, les profits générés strictement par la vente de produits alimentaires ont-ils augmenté?

M. Jim Stanford: Les données présentées dans mon mémoire proviennent de l'analyse des données relatives à l'ensemble du secteur de Statistique Canada, dans laquelle les entreprises sont classées par secteurs en fonction de leur activité principale. Elles comprennent l'ensemble des revenus et des profits réalisés par les supermarchés qui vendent aussi des produits pharmaceutiques. Comme on peut le lire dans mon mémoire, le chiffre d'affaires des détaillants a diminué au cours des deux dernières années où les prix étaient élevés. Ces données comprennent les efforts de diversification des produits offerts, qu'il s'agisse de médicaments, de vêtements ou d'autres articles vendus par certaines chaînes.

Je ne comprends pas non plus la logique de cet argument. En tant que consommateur, peu m'importe si c'est dans l'allée des fruits et légumes, des aliments emballés ou des Tylenol et autres produits pharmaceutiques en vente libre qu'on m'a volé. Je ne vois pas en quoi cet argument plaide en leur faveur.

Au contraire, la domination de ces entreprises dans d'autres secteurs que celui des produits alimentaires soulève de nouvelles préoccupations quant au pouvoir de cet oligopole.

M. Francis Drouin: Merci.

[Français]

Monsieur Léger Bourgoïn, cela me fait plaisir de vous voir encore une fois. Nous nous voyons souvent par vidéoconférence, mais, la dernière fois, j'ai eu la chance de vous rencontrer en personne.

Pouvez-vous nous parler de l'importance que revêt le code de conduite pour le secteur maraîcher au Québec? Je pense que vous avez même suggéré que le gouvernement légifère à ce sujet, n'est-ce pas?

M. Patrice Léger Bourgoïn: Oui, tout à fait.

Nous avons négocié pendant plus de deux ans pour arriver à un code de conduite qui puisse faire l'affaire des détaillants et des fournisseurs. Il est tout à fait inacceptable que deux détaillants expriment leur désaccord à la toute dernière minute. Si ces deux détaillants demandent des changements à la formulation du code de conduite, les fournisseurs doivent avoir le même privilège.

Les négociations ont été ardues, par moment. Elles ont demandé énormément de bonne volonté et de bonne foi de la part de l'ensemble des parties avant qu'elles puissent en arriver à trouver des compromis acceptables pour tous. Revoir des dispositions ou des pans entiers du code de conduite alors qu'il est minuit moins une, c'est inacceptable, selon moi. S'il y a quelques changements superficiels, nous verrons bien, mais nous n'allons certainement pas recommencer un nouveau cycle de négociations.

M. Francis Drouin: Merci.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Perron, vous avez la parole pour six minutes.

M. Yves Perron: Merci, monsieur le président.

Merci aux témoins d'être des nôtres.

Monsieur Léger Bourgoïn, dans votre énoncé d'introduction, vous avez fait assez rapidement un paquet de recommandations. J'aimerais que nous en fassions le tour tranquillement. Si jamais nous manquons de temps, je vous serais reconnaissant de fournir vos réponses par écrit au Comité.

Vous avez d'abord mentionné qu'il était important que le gouvernement s'implique dans la gestion des risques. Pouvez-vous développer cette idée davantage?

M. Patrice Léger Bourgoïn: On a fait le choix, particulièrement au Québec, d'avoir une agriculture à échelle humaine, une agriculture diversifiée effectuée par des maraîchers qui sont essentiellement des entreprises familiales. Le risque, jusqu'à ce jour, était tout à fait acceptable. Cependant, dans un contexte de changements climatiques, faire supporter la totalité ou la quasi-totalité de ce risque aux producteurs devient de moins en moins réaliste pour assurer la survie économique de ces entreprises.

Je vais laisser ma collègue Mme Lessard aborder les différents changements que nous souhaiterions voir être mis en place.

Mme Catherine Lessard (directrice générale adjointe, Association des producteurs maraîchers du Québec): Est-ce que vous m'entendez bien? Il y avait un problème avec le microphone, plus tôt.

M. Yves Perron: Vous pouvez répondre et nous verrons s'il y a encore un problème.

• (1710)

Mme Catherine Lessard: D'accord.

Oui, nous aimerions que certains ajustements soient apportés aux programmes de gestion des risques pour permettre aux entreprises d'avoir une vision d'avenir. Il faut que ces dernières soient en mesure de faire face aux changements climatiques et aux variations des prix qui pourraient arriver au cours des prochaines années.

Au fédéral, il y a le programme Agri-stabilité. Sans entrer dans les détails techniques, je dirai simplement que ce programme est basé sur des variations de la marge sur une durée de cinq ans. Bien sûr, les changements climatiques engendreront plus de variations et, dans ce contexte, plus d'une année sur cinq sera mauvaise. C'est donc, pour nous, un changement majeur qu'il faudrait apporter au programme Agri-stabilité. Il faudrait qu'il prenne en compte les changements climatiques.

C'est la même chose pour tous les programmes d'assurance récolte administrés par les provinces. Il faudrait également avoir une couverture étendue de manière à faire face aux changements climatiques, et possiblement avoir une assurance catastrophe pour les cas extrêmes.

Ces recommandations de l'Association des producteurs maraîchers du Québec visent à maintenir l'activité maraîchère dans l'avenir. Une activité maraîchère stable implique nécessairement des prix stables.

Le président: Merci beaucoup.

Malheureusement, la qualité du son est trop mauvaise pour assurer l'interprétation. Je suis désolé, madame Lessard.

M. Yves Perron: Puis-je poursuivre avec M. Léger Bourgoïn, dans ce cas?

Le président: Oui.

[Traduction]

J'ai arrêté la minuterie. Je n'ai pas interrompu la témoin afin que nos collègues francophones et vous receviez la réponse, mais il n'y avait pas d'interprétation pour nos collègues anglophones. J'ai exercé mon pouvoir discrétionnaire.

Il vous reste trois minutes et demie.

[Français]

Malheureusement, madame Lessard, vous ne pourrez plus intervenir, étant donné le problème de son.

M. Yves Perron: Monsieur Léger Bourgoin, je vais continuer avec vous.

Vous nous demandez de revoir les programmes de gestion des risques. Mes collègues libéraux vous diront qu'ils viennent d'être renouvelés jusqu'en 2028. Que pouvons-nous leur répondre?

M. Patrice Léger Bourgoin: Nous pouvons leur répondre que, malgré le renouvellement de ces programmes jusqu'en 2028, les changements climatiques sont à nos portes et qu'il faut être capable de s'adapter en fonction de leur magnitude. Le Québec en a vécu les conséquences de manière dramatique cet été, alors qu'il a connu des records de précipitations et un gel au mois de juin. Qui aurait pu envisager un gel au mois de juin, il y a quelques années à peine? Pendant que le sud du Québec était inondé, l'Abitibi, au nord, vivait une période de sécheresse sans précédent.

Malheureusement, les programmes de gestion des risques doivent être révisés de manière continue pour faire face aux changements climatiques, qui touchent non seulement le Québec et l'entière du Canada, mais la planète au grand complet.

M. Yves Perron: Vous avez aussi parlé de créer un environnement propice aux investissements en vue d'améliorer la résistance aux risques et l'innovation. Pourriez-vous développer cette idée?

M. Patrice Léger Bourgoin: Force est de constater que les changements climatiques vont apporter de nouvelles pratiques agricoles. Il faut travailler avec les différentes parties prenantes, comme les scientifiques et les différentes entreprises qui vendent des intrants, pour adapter nos pratiques agricoles aux changements climatiques.

Ce besoin d'adaptation, que ce soit en matière d'irrigation ou en matière de drainage, par exemple, nous amène à reconsidérer des façons de faire qui ont eu cours pendant des décennies. Il faut avoir la capacité financière de faire face à ces défis sur le plan de l'innovation. Toutefois, une PME ne peut pas y faire face toute seule.

Il est utile de vous rappeler, monsieur le député, qu'une ferme moyenne au Québec doit investir 500 000 \$ en début de saison avant même de faire un seul dollar en revenu. Je ne vous parle pas de profit, mais de revenu. Pour des PME agricoles, ce défi titanesque est de moins en moins possible à relever.

M. Yves Perron: Qu'arrivera-t-il dans les prochaines années, monsieur Léger Bourgoin, si on ne suit pas vos recommandations, qu'on ne revoit pas les programmes de gestion des risques, qu'on ne facilite pas l'investissement, qu'on ne s'occupe pas de vous et qu'on vous laisse gérer seuls les risques?

Le président: Vous disposez de 30 secondes pour répondre.

M. Patrice Léger Bourgoin: M. La Flèche devra alors travailler très fort pour aller chercher des fruits et des légumes frais à la grandeur de la planète, parce que nous ne serons plus capables de les produire au Canada.

La situation existe déjà en Irlande, monsieur Perron. L'été dernier, les citoyens irlandais ont vécu une rupture de stock de fruits et légumes frais. Les étals des épiceries étaient vides.

Il faut éviter que ce genre de situation se produise au Québec et au Canada.

• (1715)

M. Yves Perron: Merci.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Léger Bourgoin et monsieur Perron.

Monsieur MacGregor, vous avez la parole.

[Traduction]

M. Alistair MacGregor: Merci beaucoup, monsieur le président.

Je remercie tous les témoins de collaborer à l'étude du Comité.

Monsieur Stanford, je vais m'adresser à vous en premier. À ce jour, quatre PDG ont comparu à nouveau devant le Comité. Quand nous avons reçu M. Weston — et les autres aussi —, la raison pour laquelle de nombreux Canadiens ne font pas confiance au secteur de la vente au détail de produits alimentaires m'est apparue clairement: les familles d'un océan à l'autre peinent à joindre les deux bouts, tandis que ces entreprises continuent à bien se porter.

La raison pour laquelle ce dossier provoque des réactions si émotives, c'est que ces entreprises ne vendent pas n'importe quel produit: elles vendent des produits de première nécessité. À cet égard, nous sommes tous égaux: nous avons tous besoin de manger pour vivre. C'est aussi vrai pour les médicaments. Je sais que le salaire de M. Weston est environ 431 fois plus élevé que le salaire de la moyenne des employés. Pas un des PDG n'a pu dire au Comité combien de ses employés doivent avoir recours aux banques alimentaires pour subvenir à leurs besoins, même s'ils travaillent à temps plein.

Vous illustrez très bien, aux pages 2 et 3 de votre mémoire, que même si les entreprises affirment que leurs marges de profit sont faibles — une fausse affirmation, selon moi —, cela ne signifie pas que ce n'est pas un secteur rentable. En termes simples, il arrive que la marge demeure relativement faible ou inchangée pendant plusieurs années; toutefois, dans le secteur de la vente au détail de produits alimentaires, elle a doublé. Vous l'avez démontré. Par ailleurs, si le revenu brut augmente, la marge se traduit tout de même par des profits considérables. Vous l'avez démontré en comparant les résultats trimestriels d'une année à l'autre. Avez-vous quelque chose à ajouter aux observations que vous avez présentées à ce sujet durant votre déclaration préliminaire?

M. Jim Stanford: Merci, monsieur MacGregor.

Je pense que l'on comprend mal le concept de la marge de profit ou qu'il est délibérément mal interprété pour donner l'apparence que l'industrie ne profite pas de l'inflation du prix des aliments. Les supermarchés affirment que sur un panier d'épicerie de 100 \$, ils n'engrangent que 3 à 4 \$ de profits. Aujourd'hui, un panier d'épicerie coûte plutôt 200 \$ que 100 \$, ce qui voudrait dire que les supermarchés dégageraient des profits de seulement 6 à 8 \$. La différence peut paraître anodine, mais elle ne l'est pas.

Tout d'abord, je le répète, la vente au détail de produits alimentaires n'est pas un secteur à forte intensité capitalistique; autrement dit, la quantité de capital investi dans ce secteur est faible. Ce sont les obstacles aux nouveaux venus, y compris la position dominante des entreprises qui sont déjà sur le marché et qui ont consolidé leur pouvoir au moyen des fusions et des acquisitions qui ont eu lieu au cours de la dernière génération, comme le montre très bien le rapport du Bureau de la concurrence. C'est ce qui assure la pérennité de l'oligopole. C'est aussi ce qui a permis aux entreprises d'exploiter l'incertitude et les perturbations associées à la pandémie et d'augmenter leurs marges.

Premièrement, c'est faux que les marges n'ont pas augmenté. Deuxièmement, même si elles semblent faibles, elles représentent des profits importants relativement au capital investi.

M. Alistair MacGregor: Merci, monsieur Stanford.

Je vais poser deux questions l'une après l'autre, pour gagner du temps.

Dans votre mémoire et votre déclaration préliminaire, vous soulignez que l'effet inflationniste de la taxe sur le carbone n'est rien comparativement à l'effet des profits engrangés par le secteur pétrolier et gazier. Dans des mémoires précédents, vous avez montré qu'au cours des 3 dernières années, les profits nets du secteur pétrolier et gazier ont augmenté de plus de 1 000 %.

Est-ce possible de déterminer quelle a été l'incidence des énormes profits du secteur pétrolier et gazier sur le prix des aliments? Je pense qu'il faut regarder un peu en amont.

Par ailleurs, j'ai remarqué que vous avez noté dans votre mémoire que même les dirigeants du secteur de la vente au détail de produits alimentaires rachètent des actions et versent des dividendes. Un de mes amis et concitoyens de la circonscription de Cowichan—Malahat—Langford a examiné les données financières du secteur pétrolier et gazier. Il a remarqué que ce secteur avait adopté une stratégie axée sur une discipline d'investissement, une croissance nulle et un taux de rendement élevé pour les actionnaires. Ce secteur aussi se sert de ses énormes profits non pour réinvestir dans l'industrie ou pour défrayer la population canadienne, mais pour payer ses actionnaires. Ce sont les principaux bénéficiaires.

Y a-t-il des corrélations entre le secteur pétrolier et gazier et le secteur de la vente au détail de produits alimentaires?

M. Jim Stanford: Vous avez raison, monsieur.

En préambule à votre première question, vous avez parlé des produits de première nécessité. Vous avez dit que c'était une des raisons pour lesquelles le prix des aliments provoquait des réactions aussi émotives chez la population canadienne. Or les aliments ne sont pas les seuls produits de première nécessité; nous avons tous besoin aussi de logement, d'énergie et d'autres biens qu'il faut acheter. De nombreuses entreprises ont pu exploiter les perturbations provoquées par la pandémie pour augmenter leurs profits. On pourrait dire que c'est la loi du marché: les fournisseurs fixent les prix en fonction de ce que le marché est prêt à payer. À mon avis, il y a des motifs et éthiques et économiques d'empêcher les entreprises qui dominent le marché d'augmenter les prix dans des périodes de bouleversements économiques et sociaux.

Jusqu'au milieu de 2022, le prix de l'énergie était la cause principale de l'inflation au Canada. Comparativement aux profits engrangés par les entreprises de ce secteur, les profits des supermarchés semblaient insignifiants. En effet, les profits du secteur de l'énergie

étaient colossaux. Ils ont baissé depuis, notamment en raison de la normalisation de l'approvisionnement. En revanche, les profits du secteur de la vente au détail de produits alimentaires sont demeurés très élevés.

Cela dit, les deux secteurs ont généré d'énormes profits et ils ont fortement contribué à l'inflation au Canada, ainsi qu'aux séquences macroéconomiques de l'inflation, y compris les taux d'intérêt élevés que nous connaissons aujourd'hui. Ils ont tellement d'argent qu'ils ne savent pas quoi en faire. C'est la raison pour laquelle de plus en plus d'entreprises des secteurs de l'énergie, de la vente au détail de produits alimentaires et d'autres rachètent des actions, en affirmant qu'elles vont trouver des moyens de rembourser les investisseurs.

Comme vous le savez, le gouvernement fédéral a instauré une modeste taxe sur les rachats d'actions. Je pense que c'est une bonne idée et qu'il faudrait l'élargir. Il faudrait aussi prendre d'autres mesures pour absorber la mousse que sont les profits records engrangés par les secteurs de la vente au détail de produits alimentaires, de l'énergie et d'autres.

• (1720)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

M. Jim Stanford: Merci.

Le président: Merci, monsieur MacGregor.

Vous avez parlé de mousse, monsieur Stanford. Je vais vouloir une bière après la réunion.

Justement, il ne nous reste que quelques minutes, chers collègues. Je vais donc surveiller l'horloge de près. Je vais accorder quatre minutes aux libéraux et aux conservateurs, et deux minutes et demie aux bloquistes et aux néo-démocrates.

La parole est à M. Steinley.

M. Warren Steinley (Regina—Lewvan, PCC): Merci, monsieur le président.

Je vais céder la parole à mon collègue, M. Lehoux, tout de suite après mon intervention.

J'aimerais donner avis de la motion suivante:

Étant donné que les prix des aliments sont disproportionnellement plus élevés dans les territoires canadiens en raison des coûts de transport et de la taxe sur le carbone qui rend tout plus cher et que le premier ministre des Territoires du Nord-Ouest a demandé une exemption complète de la taxe sur le carbone pour son territoire; le Comité demande au gouvernement de retirer immédiatement les Territoires du Nord-Ouest de l'application de la taxe sur le carbone pour faire baisser les prix des aliments.

La parole est à vous, monsieur Lehoux.

[Français]

M. Richard Lehoux: Merci.

Je remercie les témoins d'être des nôtres cet après-midi.

Monsieur Léger Bourgoïn, vous avez mentionné beaucoup de choses d'entrée de jeu.

Par exemple, vous avez parlé de relations équitables entre les parties, les détaillants et les producteurs, bref entre tous les intermédiaires.

Par ailleurs, vous avez parlé de l'importance de la réciprocité des normes lorsqu'on importe des produits, dans un contexte où les entreprises maraîchères au Québec sont plutôt de dimension familiale.

Jugez-vous qu'actuellement, on fait correctement le travail en matière de réciprocité des normes pour l'entrée au Canada de certains produits? À l'avenir, l'importation de divers produits pourrait devenir beaucoup plus importante. Selon vous, quelles sont les répercussions en ce qui concerne la réciprocité des normes? Fait-on le travail correctement?

M. Patrice Léger Bourgoin: Monsieur le député, je vous dirais essentiellement que, d'un point de vue réglementaire, c'est le cas. Les lois sont en place et tout l'environnement du commerce mondial est également réglé.

Il faut surtout voir quelles ressources humaines et financières le gouvernement du Canada consacre aux inspections aléatoires, pour ne donner que cet exemple. C'est ce qui fait défaut, à mon humble avis. Il devrait y avoir beaucoup plus d'inspections faites à la frontière pour s'assurer que les produits qui entrent au Canada sont conformes aux lois et aux règlements en place ici, localement. Le but est d'assurer l'équité entre producteurs, évidemment, mais aussi d'assurer l'innocuité et la sécurité alimentaire des produits pour les consommateurs.

M. Richard Lehoux: Merci, monsieur Léger Bourgoin. Vos propos sont bien clairs. Ce ne sont pas les règles qui font défaut; c'est plutôt que nous n'avons pas les ressources nécessaires pour les appliquer. Ce n'est pas la première fois que je le mentionne ici, au Comité.

J'aimerais parler de l'imposition de nouvelles normes pour les plastiques. À l'Association des producteurs maraîchers du Québec, comment voyez-vous l'arrivée de ces nouvelles règles? Quelles seront les répercussions financières de ces règles sur les entreprises?

M. Patrice Léger Bourgoin: Cela aura assurément des répercussions sur les entreprises, parce qu'il faudra mettre en place des nouvelles façons de fonctionner dans la chaîne logistique.

Cela dit, le grand défi, c'est toute la question de la péremption des produits. Comme vous le savez, plusieurs produits maraîchers sont extrêmement fragiles. L'Ontario et le Québec représentent grosso modo 80 % de la production maraîchère du Canada. Il faut parfois envoyer des produits de l'Ontario et du Québec aussi loin qu'à Vancouver. Il faut s'assurer que les produits seront en mesure de subir le transport et que le consommateur aura accès à un produit de fraîcheur équivalente, même après le transport.

Si l'on commence à avoir des problèmes de fraîcheur, de qualité et d'innocuité des produits, on n'aura que déplacé le problème et encouragé le gaspillage alimentaire. Je pense que la dernière chose que l'on veut, en cette période d'inflation, c'est encourager le gaspillage alimentaire.

• (1725)

M. Richard Lehoux: Merci beaucoup, monsieur Léger Bourgoin.

J'aimerais poser la même question à M. Lemaire, au sujet de l'emballage.

Pourriez-vous nous donner rapidement votre point de vue sur l'effet que cela aura chez vous? Vous en avez parlé tout à l'heure, mais avez-vous quelque chose à ajouter, monsieur Lemaire?

[Traduction]

Le président: Monsieur Lemaire, votre micro est en sourdine. Le temps est écoulé, alors soyez bref, s'il vous plaît.

M. Ron Lemaire: Merci, monsieur le président.

Très rapidement, ce serait dramatique, le coût des aliments augmenterait de plus de 20 % et le gaspillage augmenterait d'autant. Tout ce que M. Bourgoin a mentionné est exact.

Le président: D'accord.

Monsieur Louis, vous avez quatre minutes.

M. Tim Louis (Kitchener—Conestoga, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je tiens à remercier tout le monde d'être ici également. C'est une discussion importante.

Mes questions s'adressent à vous, monsieur Stanford. Vous avez dit que selon les dernières données financières de l'industrie sur la vente d'aliments au détail, les profits ont doublé depuis que les normes ont changé avec la pandémie et qu'ils continuent d'augmenter. Vous avez également mentionné que ces détaillants n'ont pas nécessairement à faire d'importants investissements en capital. Ils ne cultivent, ne transforment ni ne fabriquent les produits qu'ils vendent. Vous avez dit qu'ils achètent des produits de fournisseurs, qu'ils y ajoutent leur marge bénéficiaire puis qu'ils les vendent aux consommateurs.

Quelles sont les principales raisons de cette augmentation? À votre avis, pourquoi les marges bénéficiaires ne sont-elles pas revenues aux niveaux pré-pandémiques? Est-ce que la concentration de l'industrie ou l'inélasticité de la demande contribuent au maintien de profits élevés dans le secteur alimentaire?

M. Jim Stanford: C'est une très bonne question, monsieur. Merci de la poser.

Je ne prétends pas avoir la réponse absolue. Je pense que cela nécessiterait une étude approfondie, et je sais que votre comité et le Bureau de la concurrence s'y attèlent. Votre tâche serait plus facile si vous aviez accès à davantage de données transparentes des détaillants eux-mêmes.

Je ne voudrais pas sous-estimer la complexité de l'exploitation d'un commerce de détail moderne et efficace. Cela prend sûrement beaucoup de planification, de technologie, de logistique et d'esprit d'entreprise, mais les investissements en capital nécessaires sont modestes par rapport à la somme des revenus. C'est ce qui permet à ces entreprises d'obtenir un si haut rendement des capitaux propres et de générer de si bons rendements pour leurs investisseurs, en rendement total et en gains en capital. Le prix de l'action de la plupart de ces entreprises a augmenté de façon spectaculaire depuis la pandémie, puis la distribution de valeur réelle, sous forme de dividendes ordinaires ou de rachats d'actions...

Il est très important de se demander comment elles ont pu maintenir de tels profits records alors que d'autres secteurs de l'économie canadienne sont revenus à la normale au cours de la dernière année. Je suis certain que la concentration de l'industrie y est pour quelque chose. Je suis certain que le désespoir des consommateurs à mettre de la nourriture sur la table — comme on l'a dit plus tôt, c'est une nécessité de la vie — crée une inélasticité à la demande.

Je pense qu'il faudrait examiner la question plus en profondeur pour vraiment cerner les raisons précises pour lesquelles cette industrie, de façon tout à fait unique, arrive à maintenir les profits records attribuables à la pandémie, malgré la hausse des prix des aliments et la quantité moindre d'aliments que les Canadiens achètent.

M. Tim Louis: Je vous remercie de cette réponse.

Selon un rapport économique qui a été publié, la tarification de la pollution ajoute 30 ¢ à une facture d'épicerie de 100 \$. Qu'est-ce que cela indique et qu'est-ce que vos données vous portent à conclure sur l'incidence de la tarification du carbone sur le prix des aliments? Nous avons entendu dire que d'autres facteurs ont une plus grande incidence sur le prix des aliments, des facteurs comme les changements climatiques, les problèmes dans la chaîne d'approvisionnement et les prix mondiaux de l'énergie.

Pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet? Que pouvons-nous faire au Canada pour atténuer ces facteurs?

M. Jim Stanford: Les prix de l'énergie en tant que tels auraient une incidence beaucoup plus grande sur les prix des aliments que la tarification du carbone elle-même. En fait, l'augmentation des prix facturés par les producteurs d'énergie, même au Canada, pour l'énergie canadienne facturée aux consommateurs canadiens — ce qui n'a rien à voir directement avec ce qui se passe au Moyen-Orient — aurait une incidence sur le prix des aliments de 30 à 40 fois plus importante que l'incidence directe de la tarification du carbone.

L'autre élément qu'il ne faut pas oublier, c'est que même ces 30 ¢ sur un panier d'épicerie d'environ 100 \$ ne représentent qu'un côté de la médaille. Cela repose uniquement sur le suivi de la tarification du carbone tout au long de la chaîne d'approvisionnement et de son effet sur les différents facteurs influençant le coût final du panier d'épicerie du consommateur, mais le but de la tarification du carbone est d'induire des changements de comportement, de favoriser les formes d'énergie renouvelables et de nous faire économiser de l'énergie, deux éléments qui feront diminuer les prix au bout du compte.

Il y a quelques études internationales sur les effets économiques globaux de la tarification du carbone sur les prix dans leur ensemble et non seulement sur ceux des produits associés à une consommation élevée de combustibles fossiles, et ces études portent à conclure qu'elle n'a pas d'effet net sur l'indice global des prix à la consommation, qu'elle pourrait même avoir un léger effet déflationniste, en raison des avantages des grands investissements dans les énergies renouvelables sur les coûts énergétiques et l'approvisionnement en énergie.

En fait, je pense que le chiffre que vous avancez est probablement trop pessimiste et qu'en valeur nette, l'incidence sur le prix des aliments serait nulle, voire négative, en fait.

• (1730)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Stanford.

Merci, monsieur Louis.

[Français]

Monsieur Perron, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

M. Yves Perron: Merci beaucoup, monsieur le président.

Monsieur Léger Bourgoïn, je vais continuer avec vous.

Je suis content que vous ayez bien précisé votre position sur la réciprocité des normes et l'urgence d'y mettre beaucoup plus de ressources.

Parlons maintenant du code de conduite. Vous en avez parlé dans votre discours d'ouverture. Vous étiez présent à la table de négociations, alors j'aimerais savoir comment cela s'est déroulé.

M. Patrice Léger Bourgoïn: J'y étais avec mon collègue Ron Lemaire. Tout en préservant les ententes de confidentialité, je peux vous dire que c'étaient des discussions très constructives. Nos collègues de Sobeys et de Metro étaient présents également. Il y avait un réel désir de comprendre la situation des fournisseurs et de trouver un compromis — et j'insiste sur ce mot — qui mettrait en place le premier code de conduite. Ce code n'est pas une fin en soi; c'est une première étape pour assainir les relations entre les producteurs, les fournisseurs et les détaillants. Ultimement, le travail avait aussi pour but d'améliorer le sort des citoyens et des consommateurs.

M. Yves Perron: Êtes-vous d'accord avec les témoins qui nous disent que le code n'aura aucune incidence sur les prix et qu'il vise plutôt à améliorer les relations? De mon point de vue, s'il y a moins d'amendes, c'est certain que les coûts de production seront moindres, et les prix de vente seront peut-être moins élevés.

J'aimerais entendre votre opinion là-dessus.

M. Patrice Léger Bourgoïn: Je suis d'accord avec vous, monsieur Perron. Le raisonnement est fluide. Si les chaînes de détaillants n'ont pas la volonté de revoir leur modèle d'affaires et de réduire les amendes et les différents frais, c'est évident qu'il n'y aura pas d'effet perceptible pour le consommateur.

Cela dit, je présume qu'une plus grande transparence amène aussi une plus grande gêne dans les pratiques d'affaires. Ces entreprises sont cotées à la Bourse, elles sont conscientes de leurs responsabilités sociales et elles sont soucieuses de leur image.

Mon petit doigt me dit que ce que nous avons vu en Grande-Bretagne va se refléter dans le marché canadien, si nous patientons quelques années.

M. Yves Perron: C'est parfait.

Maintenant, comment fait-on pour convaincre les deux entreprises récalcitrantes d'adhérer au code? Doit-on leur dire qu'il sera révisé dans un an? Avez-vous une solution magique?

M. Patrice Léger Bourgoïn: Si elles ne décidaient pas d'y adhérer, il faudrait rendre le code obligatoire et adopter une mesure législative coercitive.

Nous avons négocié pendant deux ans, monsieur Perron. La Nouvelle-Zélande, par exemple, a négocié pendant à peu près deux ans, et cela s'est terminé par l'adoption d'une loi. Alors, pourquoi cela prendrait-il trois, quatre ou cinq ans au Canada? Il faut régler cela en 2024.

Le président: C'est parfait.

Monsieur MacGregor, vous avez la parole pour deux minutes et demie.

[Traduction]

M. Alistair MacGregor: Merci, monsieur le président.

J'aimerais adresser ma dernière question à M. Lemaire.

Monsieur Lemaire, je suis heureux d'avoir pu participer à la table ronde de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes avec les députés, en compagnie de quelques-uns de mes collègues ici présents, lorsque vous êtes venu à Ottawa. Je comprends à quel point la question des plastiques est délicate pour l'industrie. Nous l'avons très bien entendu. Je me souviens d'avoir dit que dans la circonscription que je représente, qui est située dans un environnement côtier, nous sommes très sensibles à la question de la pollution causée par le plastique en raison des microplastiques, de la bioaccumulation et du reste. Je pense donc que l'intention est noble, ici, mais vous avez très bien décrit les préoccupations de l'industrie.

Cela dit, je me souviens d'être allé à Montréal l'année dernière. Je crois que c'était en avril. Vous étiez au Centre des congrès de Montréal. Toutes sortes d'entreprises que vous représentez y étaient, pour présenter non seulement des technologies de pointe, mais aussi des innovations dans le domaine de l'emballage.

Je pense que la grande préoccupation, c'est que beaucoup de Canadiens à qui je parle se demandent comment nous pouvons éviter que les plastiques se retrouvent parmi les déchets et comment nous pourrions favoriser un peu plus le recyclage et la réutilisation. Je pense que ce serait probablement le bon moment pour vous de décrire certaines des mesures importantes que vos membres prennent déjà à cet égard. J'ai vu de très belles démonstrations. Ces produits ne sont peut-être pas encore prêts à être commercialisés, mais cela montre qu'il y a des entreprises qui font beaucoup d'efforts à cet égard.

Vous pourriez peut-être prendre la prochaine minute pour nous en parler un peu.

• (1735)

M. Ron Lemaire: Merci, monsieur MacGregor. Vous frappez en plein dans le mille. L'industrie est progressiste. Nous avons commencé avant même 2018 à essayer de susciter des changements pour créer des emballages durables. Mais c'est beaucoup plus complexe que ce que le cadre stratégique contenu dans le P2 propose.

En ce moment, nous cherchons surtout à augmenter la part de matières recyclées dans nos plastiques. C'est pourquoi nous devons améliorer notre système de recyclage à l'échelle du pays, afin de recueillir et de recycler plus efficacement nos matières plastiques.

Nous visons une réduction de 17 % du poids de l'emballage par rapport au poids des aliments. Nous cherchons à bien appliquer les règles d'or de conception partout au pays pour trouver des solutions efficaces et durables. Nous travaillons avec Agriculture Canada pour lancer une plateforme en ligne afin de fournir à l'industrie alimentaire des directives sur la façon de créer des emballages durables. Nous étudions l'option des emballages allégés, qui contiennent 30 % moins de matières plastiques, pour accroître l'efficacité et la durabilité sur le marché.

Ce ne sont là que quelques-unes des pistes à explorer pour créer une économie circulaire. L'industrie est très visionnaire. Le problème, c'est que l'élimination totale des plastiques serait trop contraignante pour qui que ce soit, non seulement au Canada, mais dans le monde.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Lemaire et MacGregor.

Chers collègues, cela nous amène à la fin de la deuxième heure.

J'aimerais dire quelques mots.

Tout d'abord, bien sûr, en votre nom, je remercie tous les témoins d'avoir pris le temps de se joindre à nous ce soir pour contribuer à cette étude. Je vous souhaite un joyeux Noël, de joyeuses Fêtes et une bonne année. Nous nous reverrons en 2024.

Sur ce, chers collègues, nous avons prévu une séance d'une heure jeudi matin. Cependant, nous ne savons pas trop quand la Chambre ajournera ses travaux. Par respect pour nos témoins, au cas où nous cesserions nos travaux mercredi, je vais vous libérer jeudi matin. Nous reprendrons nos délibérations au début de la nouvelle année.

Sur ce, si je ne vous vois pas à la Chambre, je veux souhaiter à tous un joyeux Noël et de joyeuses Fêtes. J'espère que vous passerez de bons moments avec votre famille et vos électeurs après cette semaine chargée.

Merci à nos interprètes et à tout notre personnel également. Joyeux Noël et joyeuses Fêtes à vous.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la Loi sur le droit d'auteur. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre des communes.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante :
<https://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the Copyright Act. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the Copyright Act.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <https://www.ourcommons.ca>